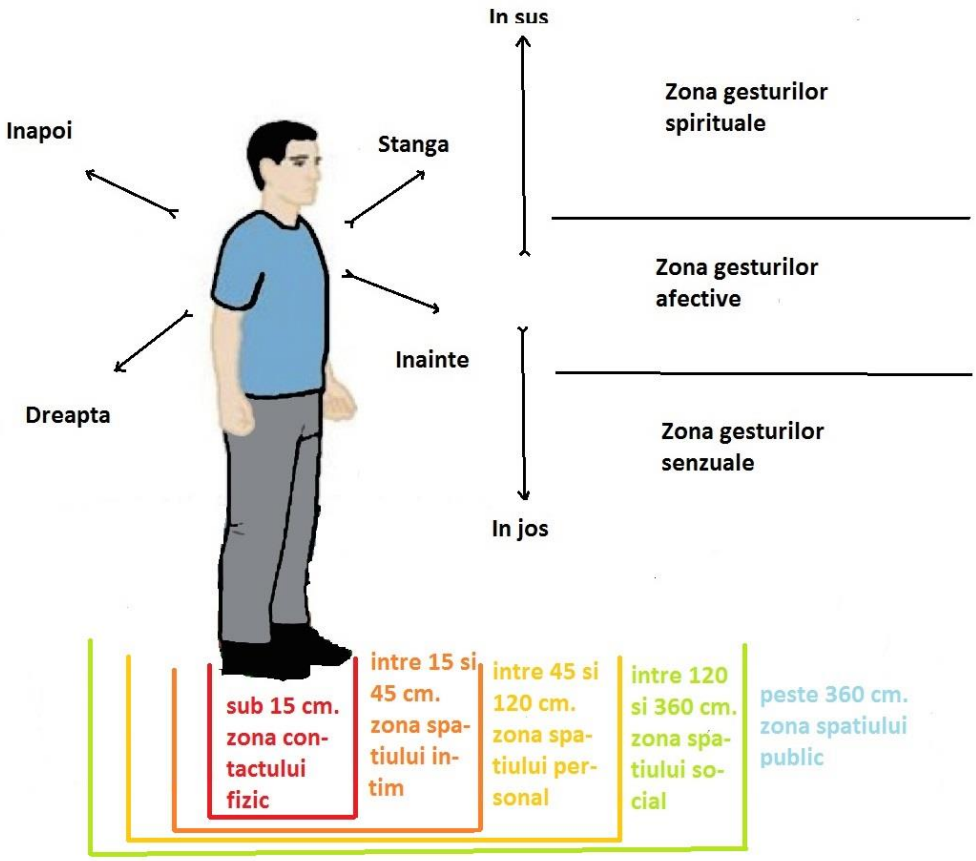
Aurel Codoban



GESTURI, VORBE ȘI MINCIUNI

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

EIKON

Aurel Codoban

Gesturi, Vorbe și Minciuni

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

© Aurel Codoban

Editura EIKON
Cluj-Napoca, str. Mecanicilor nr. 48
Redacţia: tel 0364-117252; 0728-084801; 0728-084802
e-mail: edituraeikon@yahoo.com
Difuzare: tel/fax 0364-117246; 0728-084803
e-mail: eikondifuzare@yahoo.com
web: www.edituraeikon.ro

Editura Eikon este acreditată de Consiliul Naţional al Cercetării Ştiinţifice din România (CNCS)

ISBN 978-606-711-205-4

Editori: Valentin AJDER
Vasile George DÂNCU

Coperta: autorul

Gesturi, Vorbe și Minciuni

Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată

EIKON
Cluj-Napoca, 2014

Notă: Această carte reprezintă reluarea notelor cursului de *Semiotică gestuală juridică* de la Masteratul de Științe penale și Criminalistică, Facultatea de Drept din Cluj-Napoca a Universității Creștine „Dimitrie Cantemir” din București. Reluarea cursului în această carte s-a bazat pe notele studenților. Alți studenți masteranzi, de la Universitatea de Artă și Design din Cluj-Napoca - Anca Chitoran, Iuliu Paul Pop, Raluca Stefan cel Mare și Alexandru Truta – au revăzut grafic imaginile. Tuturor acestora, ca și tuturor studenților mei le mulțumesc pentru interesul și entuziasmul cu care au colaborat cu mine.

Cuprins

Cuprins.....5

Introducere..... 8

I. Gesturi / Comunicarea corporală 10

1. Corp și comunicare corporală 11

Limbaj non-verbal sau limbaj corporal? 11

Tipologia semnelor limbajului corporal..... 14

Tipologia generală și cea specifică a semnelor limbajului corporal 14

Natură şi cultură în geneza și semnificațiile semnelor limbajului corporal 16

2. Interpretarea limbajului corporal.....19

Diversitatea interpretărilor posibile ale semnelor limbajului corporal..... 19

Regulile interpretării limbajului corporal..... 20

Autonomia simbolică a unor semne din limbajul corporal şi simbolismul unor părţi ale corpului 22

Spaţiul în limbajul corporal 25

Timpul în limbajul corporal 30

Între explicare și interpretare: înțelegerea limbajului corporal..... 30

3. Tipologii interpretativ-explicative ale gesturilor 32

Grila spaţial-simbolică..... 32

Test: Tipul de personalitate în funcție de emisfera cerebrală dominantă..... 43

Grila reacţiilor instinctive 45

Test: Personalitatea în funcție de posturile adoptate în timpul somnului..... 53

Grila Sinergologiei..... 54

Grila Mimicii şi Microexpresiilor..... 62

Teste..... 70

4. Alte forme ale limbajului corporal..... 71

Limbajul corporal paralingvistic: vocea 71

Limbajul corporal în relaţie cu obiectele..... 72

5. Indicatori gestuali caracteristici unor tipuri de limbaj corporal...76

Descrierea generală a semnificaţiei comportamentului..... 76

Indicatori ai dominanţei 79
Indicatori ai supunerii 82
Indicatorii comportamentului de calmare 84
Indicatori comportamentului de gen 85
Indicatori care apar în conversaţii 86
Apendice I: Extensii ale limbajului coporal 91
Limbajul corporal şi fizionomia 91
Psihosomatismele ca limbaj corporal 91
Limbajul corporal şi grafologia 92
Apendice II: Folosirea propriului limbaj corporal 94
Exerciţii şi Teme 95
II. Vorbe / Comunicarea verbală 97
1. Limbajul vorbirii 98
Cuvintele şi comunicarea verbală 98
Ascultarea activă 99
Blocaje care apar în calea unei bune ascultări 99
Indicaţii de limbaj verbal şi corporal – întrebarea, încurajarea, parafrazarea, manifestarea empatiei şi rezumarea: 101
2. Nevoia de interpretare 104
Reguli de interpretare 104
Hermeneutica 107
3. „Metalimbajul” 108
„Metalimbajul” – limbajul vorbirii 108
„Metalimbajul” reclamelor imobiliare 110
Dicţionar al „metalimbajului” cotidian 111
Interpretare, suprainterpretare şi secret 114
Exerciţii şi Teme 116
III. Minciuni 117
1. Ce este minciuna? 118
2. Indicatori ai minciunii 121
Indicatori ai minciunii în limbajul corporal 122

Indicatorii ai minciunii în limbajul verbal 125
Testarea mincinosului 128
Detectorul de minciuni ce analizează emoţiile de la distanţă 128
Teste 129
Exerciţii şi Teme 129
Anexe teoretice 131
Anexa teoretică I: Probleme de principiu ale semioticii limbajului corporal / ale semioticii gestuale 133
Principii ale semioticii limbajului corproral 133
Funcţii generale ale limbajului corporal 134
Funcţii specifice limbajului corporal 135
Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare 138
Informaţie şi relaţie 138
Alteritatea în contextul comunicării ca relaţie 141
Digital şi analogic 143
Anexa teoretică III: Notă asupra istoricului interesului pentru limbajul corporal 143
Postfață 147
De la suflet la corp în comunicare: Corpul de limbaj şi corpul ca limbaj 147
Bibliografie 155

Introducere

În majoritatea sutelor de cărți care tratează limbajul corporal circulă o enormă eroare. Ea este bine intenționată, pentru că vrea să scoată astfel în evidență importanța reală și deosebită a comunicării non-verbale. Dar e produsă de obiceiul de a credita adevărul afirmațiilor altora fără a căuta sursele prime și de a nu examina logic implicațiile a ceea ce acceptăm ca adevărat. Eroarea rezidă în repetarea la nesfârșit a proporțiilor stabilite de Albert Mehrabian privind importanța limbajului para-verbal și non-verbal în comunicare: 7% din sensul comunicării rezidă în cuvintele care sunt rostite; 38% din sens este paralingvistic (modul în care cuvintele sunt spuse); 55% din sens rezidă în expresia facială (limbaj non-verbal, corporal). Lăsând la o parte faptul că oricum formula nu se poate aplica decât unei parți a mesajelor - celor care realizează, măcar indirect și aparent, o comunicare de tip față-în-față - intervine aici o flagrantă eroare de logică. Dacă respectivul procentaj ar fi general adevărat, comunicarea umană ar trebui să se bazeze mai ales pe expresii faciale și tonalități ale vocii și dacă nu să renunțe la cuvinte, măcar să le păstreze pe o poziție cu totul secundară în comunicare. Or, după cum putem cu ușurință constata nu este așa: cu toată imensa și de necontestat importanță a comunicării non-verbale, cuvintele rămân foarte importante pentru noi datorită preciziei cu care pot transmite informații!

Mehrabian a încercat să corecteze erorile rezultate din excesiva și imprecisa popularizare a formulei lui pe website: www.kaaj.com/psych (29 May 2009). Cartea lui din 1981, *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes,* clarificase, de alfel, îndeajuns, lucrurile: statistica pe care o invocă se referă la comunicarea emoțiilor și atitudinilor și încă mai specific, la falsa lor comunicare, adică la înșelătorie și minciună! Formula lui Mehrabian – 7%-38%-55% - e dedusă din situațiile de comunicare în care există incongruență între cuvânt și expresia facială și ne spune că ascultătorul tinde să se încreadă mai mult în expresia facială și în tonalitățile vocii, decât în cuvânt, ceea ce este și exact și adevărat.

Cartea de față pornește din acest punct. Ea încearcă, totodată, să repare și o altă frecventă eroare, similară în intenție, de alfel, cu prima: interesul pentru limbajul nonverbal, corporal sau gestual uită de integralitatea comunicării umane interpersonale.

Ea își propune să descopere mesajele înșelătoare, false, mincinoase din comunicare interpersonală pornind de la întregul comunicării, de la relațiile dintre gesturi și vorbe pentru a descoperi minciunile. Adică își propune să aplice limbajului corporal, semiotica, iar metalimbajului verbal, hermenutica, și să le facă să conclucreze pentru o mai bună și mai completă interpretarea și înțelegere a mesajelor și pentru depistarea minciunilor.

Intenția de a servi mai multor scopuri – de a introduce în semiotica limbajului corporal prin prezentarea unei aplicații adecvate, aceea a descopeirii minciunii - face ca acestă carte să fie compusă din straturi succesive. În funcție de interese ea poate fi parcursă în întregime și în succesiune sau fragmentar și pe sărite. Cineva care este interesat doar de mai buna înțelegere și utilizare a limbajului corporal poate citi numai capitolele referitoare la acesta și poate face exercițiile indicate, dar, pentru a câștiga o înțelegere teoretică, ar fi bine sa citeasca și Anexa. Cine se intereseaza mai ales de descoperirea minciunii se va concentra suplimentar pe capitolele Metalimbaj și Minciuna. Cei interesați de teorie însă vor face bine să citeasca Anexele teoretice, care, pe măsură ce sunt parcurse, oferă o perspectivă tot mai cuprinzătoare și mai generalizantă asupra Semioticii limbajului corporal[1].

[1] **Gesturi, Vorbe și Minciuni** se referă în succesiune la Comunicare corporală, Comunicare verbală și la utilizarea celor două, pentru a descoperi Minciunile. Subtitlul, **Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată,** pune în evidență scurtimea, dar și exhaustivitatea analitică a unei semiotici care face din gest metonimia comunicării corporale pe care o extinde printr-un adaos de hermeneutică și o aplică desoperirii înșelăciunii în comunicare. E doar un **mic tratat**, pentru că mai amplă nu poate fi decât „învățătura prin învecinare" adică exersarea efectivă sub îndrumarea unui expert.

I. Gesturi / Comunicarea corporală

1. Corp și comunicare corporală

Limbaj non-verbal sau limbaj corporal?

Ideea de limbaj corporal beneficiază de prezumţia că totul e semn sau poate fi semn în această lume (pansemie), dar interpretarea acestor semne trebuie să fie atentă la prezumţia că semnele pot avea mai multe semnificaţii (polisemie). Din această perspectivă, corpul apare ca fiind locul şi instrumentul numeroaselor sisteme de semnificare: intonaţiile expresive şi semnificante ale vocii, semne gestuale, mimică, atitudini corporale şi comportamentale, semne cosmetice, vestimentare, ale condiţiei sociale, ale regulilor instituţionale, de politeţe, ale etichetei şi atitudinilor, de exprimare a sentimentelor, legate de roluri şi poziţii sociale, semne ale artelor.

Suntem obişnuiţi să luăm în considerare limbajul corporal mai ales ca limbaj non-verbal, adică în calitatea de limbaj care, deşi nu este verbal, însoţeşte limbajul verbal sporindu-i comunicabilitatea. În numeroase cazuri, însă, gesturile, mimica sau pantomima se pot substitui total enunţării verbale: spre exemplu „da” şi „nu”, care pot fi înlocuite de mişcări ale capului. În alte cazuri gestualitatea involuntară - scoaterea cheii în faţa unei case străine, gest pe care îl invocă Freud - devine limbajul prin excelenţă al inconştientului. Corpul poate produce chiar semne mai „naturale”, genuine: reacţiile fiziologice la întrebările verbale ale anchetatorului pe care le detectează poligraful (detectorul de minciuni) sau „discursul” bolii, prin care comunică cu medicul altfel decât inconştientul cu psihiatrul – Ambroise Paré vorbeşte despre diferitele tipuri de sudori, după caracteristici şi locuri, iniţiind semiologia medicală. El produce şi utilizează chiar semnele unor mesaje chimice, feromonii, de unde o posibilă semiotică a parfumurilor. De aceea preferăm să vorbim în paralel cu limbajul verbal, care este modul de exprimare prin excelență al conștiintei, de un limbaj care emană esențialmente de la corp, de un limbaj corporal.

Totuşi, corpul nu este un semn cu semnificaţie precisă, cum este cuvântul, sau o aglomeraţie sintactică de semne, cum sunt mesajele verbale, ci este mai degrabă traversat de ceea ce s-ar putea numi intenţii semnificante. Ele nu sunt necesarmente

coerente sau ierarhizate, conştiente sau voluntare, iar receptorul nu le înțelege în totalitate și conștient, pentru că ele nu sunt prinse într-o intenţie de comunicare a unui mesaj către un receptor. Limbajul corporal seamănă cu "comunicarea"[2] animală: pisica şi câinele, ca şi corpul, se exprimă mai degrabă decât comunică, adică schiţează comportamente care manifestă intenţii sau emoţii. De altfel, noi comunicăm cu

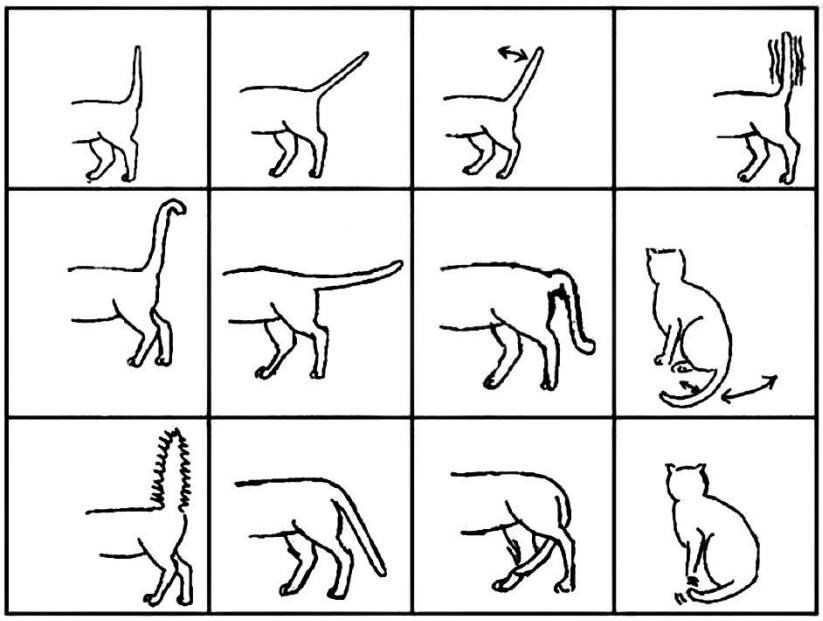


Fig. 1. Exemplu de limbaj corporal (al cozii) la pisică[3]

animalele folosind propriul nostru limbaj corporal. Celebrul cal Hans, al lui von Osten, care calcula până și rădăcina pătrată și da rezultatul bătând din picior a fost îndelung

[2] Trebuie să distingem între atitudini, prin care animalele înfățișează altor animale, din aceeași specie sau din specii diferite, anticiparea unor comportamente, de obicei agresive, și gesturi făcute cu intenția de a comunica un mesaj mai nuanțat. Potrivit lui Catherine Hobaiter, cimpanzei folosesc 66 de gesturi pentru a comunica 19 mesaje specifice. Aceasta este singura formă de **comunicare intenţionată** înregistrată până acum în lumea animalelor. Alte specii de maimuţe nu par să folosească intenţionat semnale pentru a comunica mesaje.

[3] Există ilustrări similare și pentru câini, dar mie îmi plac pisicile! De la stânga la dreapta și de sus în jos: 1) mulțumită, prietenoasă; 2) nesigură; 3) batjocoritoare; 4) tremurând de plăcerea de a te vedea; 5) prietenoasă, dar nesigură; 6) pașnică, fără teamă sau agresivitate; 7) agresivă pentru a se apăra; 8) furioasă, iritată sau excitată; 9) zbârlită de furie; 10) potențial agresivă; 11) supusă; 12) interesată, atentă.

observat de Pfungst, care a rezolvat miserul descoperind că oamenii care puneau întrebări calului î ofereau în acelaşi timp soluția prin indicii de comunicare corporală.

Dar gesturile nu sunt, ca atitudinile, numai comportamente încă mai estompate: ele nu numai că sunt neduse până la capăt, ci sunt mai degrabă destinate să semnifice decât să efectueze – cum este cazul comportamentelor -, sau să amenințe cu efectuarea – cum este cazul posturilor. Şi nu numai atât: fiind doar semne ale unor intenţii sau atitudini mentale de regulă inhibate sau cenzurate, ele pot semnifica ceva ce rămâne cel mai adesea ascuns şi pentru cel care le face. Deși credem că pentru interpretare și înțelegere trebuie avută în vedere comunicarea intrpersonală în integralitatea ei – și această carte e o pledoarie în această direcție! – credem nu mai puțin că există o parte din această comunicare care provine de la corp și că termenul de limbaj corporal exprimă mai bine adevăratele dimensiuni și relativa autonomie a acestei părți în raport cu partea verbală, decât ar face-o numele de „limbaj non-verbal”.[4]

Prin urmare, ca şi comunicare, limbajul corporal se referă la expresii faciale, mişcarea ochilor, aparenţa fizică, mişcări şi gesturi corporale, mesaje tactile, caracteristicile vocale, condiționate de utilizarea timpului, dinamica spaţială şi implicațiile diferenţelor de gen şi de vârstă, de etnie și de statut social care intervin în toate aceste domenii. Această denumire implică interpretarea gesturilor, mimicii, posturii, comportamentului etc., și descoperirea semnificaţiilor şi sensurilor care fac din toate acestea semne un limbaj, fie că ele însoțesc și susțin limbajul verbal, fie că îl contestă sau contrazic în semnificațiile enunțate, fie că sunt pur și simplu autonome.

[4] Probabil că cea mai corectă denumire pentru ceea ce este comunicarea corporală ar fi cea de sisteme semnificante corporale. Dar pentru că acest termen este prea tehnic preferăm pe cel de circulație, acela de limbaj, chiar dacă la o analiza atentă și minuțioasă se poate dovedi contestabil.

Tipologia semnelor limbajului corporal

Tipologia generală şi cea specifică a semnelor limbajului corporal

Analiza structurii comunicării corporale impune luarea în considerare a codurilor, modelelor şi scopurilor specifice implicate. În comunicarea nonverbală se folosesc seturi de semne, coduri care, prin combinare, dau o anumită structură. De fapt, aceste semnale sunt stimuli senzoriali care impresionează simţurile omului: văz, auz, pipăit, miros. Pe baza tipului semnelor şi a canalelor de transmitere a lor s-au produs multiple clasificări ale comportamentelor nonverbale şi ale comunicării nonverbale.

Din punctul de vedere al tipologiei generale a semnelor, în limbajul corporal putem avem de a face cu:

- Indici (semne neintenționate, adesea non-conștiente): poziţia sprâncenelor în mirare, încruntarea frunţii în nemulţumire. Faţa este zona privilegiată de exprimare a indicilor emoţionali, chiar dacă participă şi corpul; dilatarea sau îngustarea pupilelor, ochii şi privirea au un rol preponderent ca indice al stării emoţionale.
- Simboluri (semne cu semnificație socio-culturală, adesea normate sau chiar ritualizate): ochii la cer pentru a implora divinitatea; braţele deschise pentru a primi pe cineva; îngenuncherea şi poziţia mâinilor în rugăciune etc.
- Semne corporale (în general gesturi făcute cu intenţie comunicativă): surâsul cu intenție de salut; unele gesturile cu palmele şi degetele, bătutul cu palma pe spate pentru a întrerupe îmbrățișarea etc.

Dar tipologia generală a semnelor nu ajunge pentru explorarea limbajului corporal. Au apărut numeroase și diferite clasificării aplicate specificului limbajului corporal. Oferim aici două astfel de sistematizări, cu titlu de exemplu, vom invoca altele, punctual, pe parcurs și vom căuta să acreditǎm una proprie, constuită din perspectiva unei interpretări ghidată de principiile generale explicative ale genezei semnelor acestui limbaj. Astfel, printre cele mai vechi clasificări, J. Ruesch şi W. Kees

au propus, în 1956, o formulă simplă care permite gruparea comunicării corporale în trei categorii:

a. limbajul semnelor corporale, nonverbale, incluzând gesturile;

b. limbajul acţiunilor incluzând mişcările corpului implicate în diferite activităţi;

c. limbajul gesturilor sau acţiunilor în relaţie cu obiectele, care încorporează dispunerea intenţionată sau neintenţionată a obiectelor în spaţiu în vederea folosirii lor.

În studiul: „*The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage and coding"*, devenit clasic, Paul Ekman şi Wallace V. Friesen propun, în 1969, un sistem de categorii pentru clasificarea comportamentelor nonverbale format din:

a) Embleme: mişcări care substituie cuvintele şi pot constitui un limbaj de sine stătător: degetul mare orientat în sus. Ele sunt înţelese adecvat în contextele culturale de referinţă, dar pot produce confuzie în contexte diferite;

b) Ilustratori: mişcări mai puţin arbitrare decât emblemele, care însoţesc comunicarea, o susţin şi o împlinesc:

- Bastoanele: mişcări verticale ale mâinii, accentuează anumite cuvinte pentru a atrage atenţia asupra elementelor esenţiale ale discursului;
- Pictografele: desenează în aer forma obiectelor despre care se vorbeşte;
- Kinetografele: descriu o acţiune sau o mişcare corporală pe care emiţătorul consideră insuficient să o redea prin cuvinte;
- Ideografele: descriu o mişcare abstractă, a gândirii, raţionamentului;
- Deictice: indică obiecte, locuri, persoane (indicarea persoanelor poate irita! şi sunt limitate de regulile de politeţe);
- Spaţiale: care reproduc cadenţa unei acţiuni;
- în fine, Ilustratori emblematici: embleme utilizate în prezenţa cuvintelor.

c) Gesturi de reglaj: dirijează, controlează şi întreţin comunicarea: datul din cap, contactul vizual, schimbarea poziţiei. Au funcţie expresivă şi fatică: relevă atitudinea participanţilor faţă de interacţiune, dau receptorului asigurări privind continuitatea contactului, iar emiţătorului îi permit să-şi ajusteze enunţarea în funcţie de reacţiile interlocutorului

d) Expresii faciale afective: exprimă stările sufleteşti prin care trece emiţătorul; sunt preponderent indici, numai secundar semnale: mimici, mişcări ale membrelor, posturi. Fiind puţin controlabile conştient, sunt cei mai buni indicatori asupra stării emoţionale adevărate a interlocutorului.

e) Mişcări adaptatorii: mişcări ce răspund unor necesităţi umane, nu de comunicare, şi apar indiferent de prezenţa sau absenţa observatorilor: autoadaptorii sunt mişcările orientate spre propriul corp – frecarea sau atingerea feţei; adaptorii obiectuali – manevrarea sau introducerea în gură a creionului, ochelarilor, bijuteriilor; şi mişcarea în general, ori schimbările de postură;

f) Posturi: comunică statutul social relativ, atitudine, emoţii, grad de curtoazie, căldură sufletească; includere-excludere din spaţiul comunicării; orientare corporală: faţă în faţă – predispoziţia pentru comunicare; alături – neutralitate; congruenţă-incongruenţă: participarea conduce la o postură similară cu a interlocutorului; divergenţe sau diferendele fac persoana să nu privească spre interlocutor, să nu interacţioneze, etc.

Clasificarea comportamentelor nonverbale propusă de Paul Ekman şi Wallace V. Friesen ia ca unitate de înregistrare mişcările corporale observabile de către o altă persoană fără utilizarea unor echipamente speciale. Sistemul reflectă interesul autorilor pentru determinarea emoţiilor pe baza decodificării comportamentelor nonverbale iar denumirea claselor de comportamente este mai mult denotativă decât conotativă,. Pe de altă parte grupa „e) Mişcări adaptatorii" este, după cum se va vedea, diferit şi interesant interpretată în sinergologia lui Philippe Turchet.

Natură şi cultură în geneza și semnificațiile semnelor limbajului corporal

Comunicare nonverbală este, desigur, filogenetic şi ontogenetic primordială faţă de cea verbală. Gesturile, care sunt pur umane, sunt, de fapt, intermedieri care permit trecerea de la natură la cultură, adică de la corp şi comportament, la semne şi semnificaţii cu valabilitate colectivă. Interacţiunea corporală - copil-mamă - apare ca forma primă de comunicare şi baza pe care se elaborează alte forme de comunicare.

Abilitatea de a combina gesturile şi vocalizările a fost esențială pentru evoluţia limbajului uman. De la început există o primordialitate a gesturilor faţă de limbajul verbal, pentru că relaţia e prealabilă conţinutului comunicării. Pe această relaţie primordial corporală, societatea vine să-şi construiască sensurile şi semnificaţiile. Actualmente, o parte din aceste semne gestuale nu au alt rol decât acela de a susţine vorbirea şi trebuie, în general, raportate la discursul verbal pe care îl susţin sau îl contrazic, indicând în acest caz ceea ce autorul lor gândeşte, dar nu spune. Ne putem însă imagina faptul că, la începuturile hominizării, limbajul uman prim a fost cel al gesturilor care, degajându-se de comportament, posturi şi mimică, deveneau tot mai mult semne şi că, la originea limbajului verbal, cuvintele erau cele care, într-un limbaj foarte concret, lipsit de abstracţiuni, descriau pur şi simplu gesturile, înlocuindu-le acolo unde acestea nu puteau fi folosite. Resturile unei atare situaţii se regăsesc astăzi în formule de limbaj foarte sugestive şi concrete, care descriu gesturile şi le conferă pentru noi un sens. Spre exemplu: „Ține-ți gura!” pare că descrie pur și simplu gestul pe care îl face cel care regretă că vorbele „i-au zburat din gură”.

E greu de știut cum au evoluat semnificațiile unor gesturi care au ajuns să aibă un sens cultural contrar sensului lor originar, natural. Spre exemplu, Darwin a interpretat gestul de aprobare cu capul ca un semn de supunere față de cineva dominant. La rândul lui, Freud considera gestul de afirmare ca fiind un gest ce provenea de la căutarea sânului mamei de către sugar, şi invers, refuzul acestuia, ca fiind un gest de negare. Supradeterminarea culturală a gesturilor, întâlnită la indieni, bulgari sau turci, răstoarnă sensurile gestuale: pentru ei gestul nostru de negare cu capul însemnând « da » şi invers.

Fig. 2. 1. Nu contează! Nu acorda nicio atenție! (folosit mai ales în Europa centrală); 2. Nu contează! (se mișcă indicele pe nas ca și când l-ai înșuruba, după care se șterge nasul spunînd ”ffft”, în Africa Orientală); 3. Ia-o ușor, calmează-te (folosit aproape peste tot în America si Europa, mai ales în Spania, Napoli, SUA); 4. Mîine (pentru a indica ”poimîine” se repetă gestul; în Italia, Argentina); 5. Așteaptă! Am o idee! (Italia, Austria, la evrei); 6. Foarte important (Spania, Portugalia, Maroc); 7. Crede-mă! N-am niciun amestec! N-am nicio legătură cu asta (se scutură haina; se folosește cînd se dau vești proaste, la Arabi); 8. Ce mizerie! Ce dezgustător! (prefăcîndu-ne că suntem scandalizați; Germania, Austria); 9. Oh, nu ar fi trebuit să o spun! (prefăcându-ne că ne-a scăpat ceva; Franța, Germania, Austria).

Dar culturile nu produc numai epurarea semnificaţiilor iniţiale ale gesturilor şi impunerea semnificaţiilor contrare; ele pot produce și diferențe majore între semnificațiile acelorași gesturi.Semnificaţia gesturilor este dependentă de contextele culturale: gestul "inel cu degetele" este ok în SUA, 0 sau "nimic" în Franţa, semn pentru bani în Japonia, semn pentru gaura, respectiv homosexual, în unele ţări mediteraneene. Policele în Anglia, Australia, Noua Zeelandă este folosit de autostopişti, etalat înseamnă ok, iar ridicat brusc e obscen: în Grecia este folosit doar ca gest obscen. "V"

este semnul victoriei în Anglia, Australia, Noua Zeelandă numai dacă e făcut cu palma spre înafara; spre înăuntru devine insultă. Societatea supune interacţiunea corporală unei codificări riguroase, unei ritualizări care tinde să semiologizeze corpul, făcându-l un semnificant într-un sistem de comunicare şi schimb ca în publicitatea sau videoclipurile muzicale.

2. Interpretarea limbajului corporal

Diversitatea interpretărilor posibile ale semnelor limbajului corporal

Interpretarea limbajului corporal este dificilă din cauza multitudinii de sisteme semnificante care traversează corpul şi din cauza gradelor diferite de intenţionalitate conştientă:

1. Unele gesturi sunt destinate intenţionat comunicării: există un limbaj corporal cu clare intenţii comunicative, în care gesturile sunt făcute să fie semne, cum este, prin excelenţă: limbajul surdo-muţilor. În cazul gesturilor cu mâinile şi în cazul semnelor cu capul, intenţionalitatea e, în general, evidentă. Există astfel un limbaj corporal explicit: gesturi clare, expresive, care intenţionat au calitatea de simboluri sau semne. Spre exemplu: simbolismul gestual al salutului oriental, sau semnul gestual pe care îl face cineva care roteşte palma pentru a grăbi vorbitorul. Cu cât partea corpului care realizează gestul respectiv este mai voluntar şi diferenţiat mobilă, cu atât gesturile au un mai net caracter de limbaj corporal. Aşa cum faţa este, prin mimică, în primul rând expresivă - putem constitui emblematic diferite expresii numai din gură, ochi şi sprâncene. Prin urmare, în intenţie comunicativă, conştientă cele mai evidente şi importante sunt gesturile făcute cu palmele şi degetele.

2. Există apoi expresii ce semnifică direct reacţia subiectului într-o situaţie dată – surpriza, bucuria, supărarea -, gesturi care, mai puţin clare, pot fi interpretate ca limbaj corporal chiar în lipsa intenţiei comunicative conştiente. În cazul expresiilor faciale, mesajele sunt evidente, chiar şi animalele exprimă atitudini prin intermediul acestora. Însă oamenii controlează uneori aceste expresii, căci ei au descoperit că pot zâmbi celor pe care îi detestă: „mincinoşii machiavelici” (M. Argyle) pot produce toate semnele de sinceritate în limbajul corporal şi totuşi să mintă.

3. În fine, interpretabile sunt comportamentele, chiar şi lipsa oricărei activități corporale, "tăcerea" limbajului corporal, atitudinea de statuie. Spre exemplu: Clinton, disculpându-se, vorbeşte egal, cu faţa rece, crispată, cu voce egală, fără intonaţii, cu mâinile strânse - experţii diagnostichează tocmai această "tăcere" în limbajul corporal ca fiind „mincinoasă". Tăcerea e asociată mereu cu o postură, atitudine şi adesea cu anumite gesturi, de aceea poate fi interpretată.

Regulile interpretării limbajului corporal

Confruntaţi cu polisemia limbajului corporal cauzată de multitudinea de sisteme semnificante participante şi de gradaţia intenţionalităţii conştiente care le plasează într-un evantai larg între comunicare şi semnificare, trebuie să recurgem în interpretare nu numai la semiotică ci şi la hermeneutică. Regulile hermeneutice generale trebuie să fie prealabile formulării regulilor specifice interpretării limbajului corporal: înţelegerea lui se bazează pe mişcarea de la parte la întreg, el trebuie raportat la context, iar gesturile trebuie privite ca răspunzând la o întrebare. Principiul general al interpretării lor este acela că mişcările corporale nu pot fi înţelese decât în funcţie de context şi de secvenţa comunicaţională din care fac parte: nu există "chei (absolute) ale gesturilor". Ceea ce putem inroduce – şi vom introduce în capitolele care urmează – cu adevărat specific în semiotica limbajului corporal sunt anumite principii generale explicative care să ne ghideze interpretarea pornind de la principiile genezei semnelor acestui limbaj. Altfel, în cazul gesturilor, mimicii, posturilor, comportamentului funcţionează principiul relaţiei inverse între semioză şi interpretare: cu cât semnificarea este mai slabă, cu atât interpretarea este mai intensă, mai nelimitată.

Din concretizara regulilor general hermeneutice la semiotica limbajului corporal rezultă aceste specificaţii ale interpretării:

- Gesturile trebuie interpretate grupat, urmând succesiunea lor în timp, nu izolate unul câte unul, cu semnificaţia lor. Un gest unic - o strângere de mână, mângâierea sau ştergerea buzelor cu degetele etc. – ar corespunde astfel unui cuvânt. O serie de astfel de gesturi –fie intenţionate, fie inconştiente, fie în amestec - legate împreună formează un grup de gesturi, o "propoziţie". Darwin arată că exprimarea emoţiilor antrenează

numeroase semne, astfel că inferenţa de la ceea ce este direct observabil la ceea ce este subiacent trebuie să ia în considerare simptomul, *combinaţia de semne*, nu semnul izolat. Buna dispoziţie, râsul, zâmbetul se exprimă prin obrajii şi buza superioară mult ridicate, prin creţurile transversale fine de pe pielea punţii nasului, prin dezvelirea dinţilor anteriori ai maxilarului superior, prin formarea unei cute nazo-labiale foarte pronunţate, care uneşte aripa fiecărei nări cu colţul gurii, prin ochii vii şi strălucitori şi prin retragerea colţurilor gurii şi a buzei superioare. In schimb, mâhnirea se exprimă prin schimbarea poziţiei sprâncenelor în corelaţie cu alte semne: faţa devine palidă, muşchii se relaxează, ochii coboară, capul atârnă pe pieptul contractat, buzele, obrajii şi maxilarul inferior se lasă toate în jos prin propria lor greutate. Toate trăsăturile feţei sunt alungite; se poate spune că unei persoane care aude veşti proaste i se lungeşte faţa.

Suplimentar, pentru a putea fi reținute și codificate mai mai ușor e bine să identificăm și să analizăm gesturile peperchi contrastante – un anume gest și gestul cu semnificație opusă.

- Gesturile trebuie interpretate în context. "Interacţiunea" (M. Argyle) sau situaţia comunicaţională - diferă perspectiva din care considerăm limbajul corporal, ca acţiune sau ca și comunicare; noi privilegiem de îndată ce interpretăm, comunicarea - este alcătuită din:

a) **Context** - situaţia generală în care are loc o întâlnire, o comunicare: masa, cinematograful, teatrul, concertul; dacă suntem cu un prieten, un coleg, o iubită, cineva cu care ne aflăm la începutul relaţiilor sau suntem cunoştinţe vechi. Gesturile trebuie raportate la statutul şi rolul social, la vârsta şi sexul celor care le fac, chiar la diferenţele de stiluri comunicative - introvertit sau extravertit -, ca la un context.

b) **„Text”** *(„discursul” limbajului corporal*) - gesturile, atitudinile, posturile din acel context - care pot fi, la nevoie, înregistrate – dar care, în sine, rămân insuficiente pentru surprinderea aspectelor subtile ale sensului comunicării sau interacţiunii.

c) **Subtextul** - sensul ascuns pe care „textul” (*gesturile, atitudinile, posturile*) ni-l poate propune prin mijloace semiotice (*intonaţie, gesturi etc*.). Aici formula procentelor lui Mehrabian poate fi cu îndreptăţire citată: intonaţia şi gesturile fac, față de limbajul verbal, mai mult de jumătate din cantitatea de informaţie pe care o putem obţine pentru

a înţelege o situaţie anume, pe dimensiunea ei relaţionară, mai ales dacă este contrazisă de forularea verbală.

- Gesturile trebuie interpretate, la fel ca şi mesajele verbale, din perspectiva întrebării la care răspund sau a problemei pe care o rezolvă. Este esențial să ținem seama de faptul că ele răspund adesea unor probleme/întrebări mai degrabă fiziologice decât semnificante, pentru că au şi funcţii comportamental - adaptative, nu numai de semnificare, ca ale cuvintelor. Poate că îi este frig şi gestul de închidere/apărare semnifică numai o încercare de reducere a pierderii de căldură a corpului; poate că este iritat de o mușcătură de insectă sau de hainele pe care le poartă și gesturile cu mâna la gât nu au altă semnificație etc.

Autonomia simbolică a unor semne din limbajul corporal şi simbolismul unor părţi ale corpului

În majoritatea cazurilor de comunicare corporală gesturile au semnificații relative și contextuale ceea ce le și face atât de ambigui. Gesturile, ca semne cu semnificaţii autonome ale limbajului corporal, sunt specifice omului. Ele au, alături de mimică şi parţial diferit de comportament şi posturi, în cea mai mare măsură un caracter de limbaj – în sensul în care vorbim despre un limbaj al surdo-muţilor – pentru că anumite gesturi şi anumite mimici îşi au semnificaţiile lor, susţinute simbolic şi oarecum indiferente la context.

Există însă şi un simbolism religios, alchimic şi astrologic al corpului, adică o determinare culturală a gesturilor. Spre exemplu, Fraţii Limbourg, într-o miniatură din sec. XV, în *Les très riches Heurres du Duc de Berry*, din Chantilly, aflată astăzi la muzeul Condé, înfăţişează o sinteză a teoriei microcosmosului care oglindeşte macrocosmosul: omul devine o hartă celestă – fiecărui semn zodiacal îi corespunde o parte a corpului.

Fig. 3. Imagine din *Les très riches Heurres du Duc de Berry,* (1413 - 1416) Fraţii Limbourg, muzeul Condé, Chantilly.

Schema simbolismului astrologic este următoarea: creştetul capului – berbec; gâtul: taur; umeri-braţe: gemeni; piept superior: rac; inferior leu; mijloc: fecioară;

burtă: balanţă; zona organelor sexuale: scorpion; coapse: săgetător; genunchi: capricorn; pulpe: vărsător; tălpi: peşti. Semnificaţia gesturilor se împărtăşeşte din astfel de simbolisme construite cultural, cel puţin în egală măsură, ca şi din corelaţia cu limbajul, cu discursul verbal.

Să reluăm sumar, după Jean Chevalier, Alain Gheerbrant, *Dicţionar de simboluri*, Editura Artemis, Buc., 1994, vol. 1-3:

a) Degetul arătător: judecată, hotărâre, echilibru, linişte, stăpânire de sine; cel mijlociu: afirmarea personalităţii; cel mic: dorinţe ascunse, puteri oculte, divinaţie (ezoteric); inelarul: sexualitate, plăcere; iar policele: semnul masculinităţii.

b) Braţul – forţă, putere, ajutor acordat, distribuire, mână a dreptăţii. Braţele ridicate în liturghia creştină: chemarea harului, deschiderea sufletului către binefacerile dumnezeieşti. În situaţii de conflict: predare, supunere, chemare la clemenţă. Mâna: activitate, dominare, putere.

c) Diferenţa dintre dreapta şi stânga e un simbolism impus corpului şi diferit în funcţie de culturi. În occident, dreapta este favorabilă, reprezentând: forţă, îndemânare, masculinitate, ordine, muncă, fidelitate, autoritate, ierarhie, stabilitate, tradiţie, autosatisfacţie. Stânga este: nefastă (sinistră), feminină, nocturnă, satanică, dezordine, incertitudine, nemulţumirea, mişcarea, revendicarea, căutarea progresului, inovaţia, riscul. În China: opoziţia nu este absolută, stânga e partea onorabilă, masculină, reprezintă cerul (yang), dreapta este pământul (yin) şi aparţine femeilor. În general, se oferă cu stânga şi se primeşte cu dreapta. În Japonia: stânga este partea înţelepciunii, credinţei, instinctului, în legătură cu soarele, elementul bărbătesc. Dreapta e în raport cu luna, apa, elementul femeiesc.

d) Ochiul este aproape universal simbolul percepţiei intelectuale. Privirea este simbolul revelaţiei.

e) Nasul, ca şi ochiul, este simbolul clarviziunii, perspicacităţii, discernământului, dar mai degrabă intuitiv decât raţional.

f) Faţa exprimă gândurile şi sentimentele şi oglindeşte persoana; misticii imploră de la Dumnezeu să le arate faţa: recompensa hărăzită vieţii veşnice.

g) Piciorul: simbol al legăturilor, contactelor, înlesneşte apropierea.

Simbolismul gestual este, după cum se vede, legat mult de un simbolism al corpului. Avem de a face mai degrabă cu invocarea unor semne preexistente simbolic şi statice. Dar limbajul corporal este mai degrabă dinamic, este o activitate semnificantă. La fel ca şi pentru fizică o evoluţie apare în semiotica limbajului corporal atunci când se introduc cuantificările spaţiale și temporale.

Spaţiul în limbajul corporal

Edward T. Hall, în *The Silent Language* (1980), numeşte proxemică ansamblul observaţiilor şi teoriilor privind uzajul pe care îl face omul cu spaţiul ca și concept cultural. Animalele se împart în teritoriale sau non-teritoriale după cum apără sau nu un teritoriu. Propriu speciilor agresive, omul e un animal teritorial; atitudinea teritorială este un răspuns biologic înnăscut la agresivitatea altuia. Termenul de „proxemică" a fost pentru prima oara folosit de Edward Hall în studiul cu titlul: „*Proxemics – the study of man's spatial relations and boundaries*", unde subliniază că problema spaţiului există şi în lumea animală, arătând că primele cercetări privind comportamentul animalelor în mediul natural şi în captivitate au fost realizate de etologul eleveţian H. Hediger (1950). Acesta a identificat cinci tipuri de distante şi anume:

- „distanţa de fugă" - distanţa care îi permite unui animal să scape prin fugă dacă simte apropierea altui animal;
- „distanţa critică" sau „distanţa de atac" – de la care fuga pentru a scăpa de atacatori nu mai este posibilă;
- „distanţa personală" sau „distanţa interpersonală" dintre două exemplare din aceeaşi specie. Ea rezultă din confruntarea tendinţelor de „a fi împreună" şi de „a fi singur";
- „distanţa de apropiere" pe care animalele o păstrează într-un teritoriu;
- „distanţa socială" pe care un individ o menţine faţă de ceilalţi membri ai grupului.

Pe baza studiului distanţelor la animale, Edward Hall face măsurători ale pragurilor de receptare a vocii, delimitând patru distanţe în comunicarea interumană:

- „distanţa intimă" (40, 50 cm: sunt date două limite ale distanţelor pentru ca acestea nu sunt fixe, absolute, ci relative la cultura şi mediul contextului comunicării!)

în care poţi simţi prezenţa celuilalt, mirosul, respiraţia. Este un spaţiu de protecţie pentru individ, accesibil numai persoanelor apropiate, partenerului, iubitei sau iubitului, propriilor copii. Apropierea interlocutorilor, acceptarea acestora în zona distanţei intime exprimă o apropiere psihologică. În cazul acestei distanţe se operează olfacţia, contactul cutanat, sensibilitatea termică şi elementul vizual;

- „distanţa personală” (50, 75 cm) în care indivizii îsi pot atinge mâinile, defineşte limita contactului fizic direct cu ceilalţi. La acest nivel nu putem detecta căldura, respiraţia celuilalt şi, în general avem dificultăţi în a menţine contactul la nivelul ochilor. Dacă acest spaţiu este încălcat, ne simţim inconfortabil, lucru sesizabil prin mişcări excesive la nivelul corpului, iar reacţia faţă de invadarea spaţiului personal este în funcţie de tipul de relaţie pe care o avem cu interlocutorul.
- „distanţa socială” (1,5, 3 m) este distanţa în care pierdem detaliile privind interlocutorul. Este distanţa la care se desfăşoară cele mai multe interacţiuni individuale obişnuite, tranzacţiile, afacerile cu caracter formal. Dispunerea mobilierului ţine seama de respectarea acestei distanţe. Contactul la nivelul ochilor este foarte important pentru a menţine un nivel optim al comunicării, vocea este mai ridicată, iar inflexiunile vocii au rolul de a reduce distanţa socială.
- „distanţa publică” (3, 6 m) este distanţa la care individul este protejat şi poate

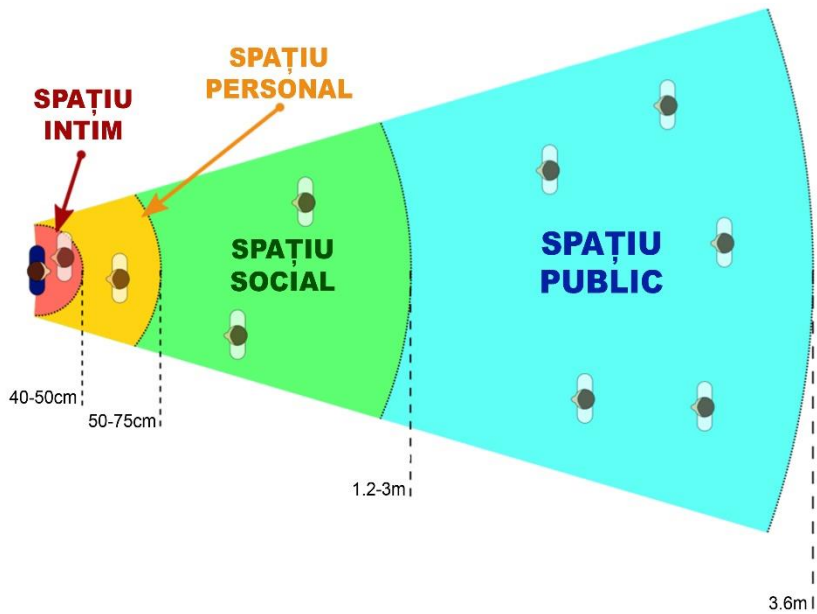


Fig. 4. Intervalele spațiale interpersonale în comunicare

deveni defensiv dacă este atacat. La acest nivel suntem destul de aproape pentru a urmări acţiunile interlocutorului, deşi pierdem detalii ale comportamentului acestuia: expresiile feţei, direcţia privirii etc. În acest caz, văzul şi auzul au cea mai mare importanţă, senzaţiile tactile fiind practic eliminate.

Termenul de "*spaţiu personal*" este însă inventat de D. Katz în 1937, popularizat de R. Sommer, în 1969, apoi preluat de Hall: e o prelungire teritorială a corpului, ca un fel de bulă, de inel sau de cochilie. I se substituie (E. Goffman, Roger Lécuyer) termenul de "*distanţă interpersonală*" - care este variabilă în funcţie de situaţia interacţiunii; Hall şi apoi unul din discipoli, J.A. Scott constată diferenţe în funcţie de culturi, iar Michael Argyle descrie diferite culturi şi locuri în funcţie de utilizarea culturală a spaţiului.

Dinamica spaţiului personal în limbajul corporal

Michael Argyle şi Janet Dean au formulat în 1965 pentru unele tipuri de interacţiuni în comunicarea nonverbală „*teoria echilibrului*": dacă o persoană ridică nivelul de apropiere, manifestat prin micşorarea distanţei, prin sporirea frecvenţei contactului vizual, prin zâmbet şi prin alte semnale verbale şi nonverbale şi nivelul de apropiere se stabileşte de către ambii interlocutori, cealaltă persoană tinde cu aceeaşi forţă să restabilească echilibrul, mărind distanţa şi evitând privirea celuilalt. În schimb după „*modelul stimulării*" lui M.L.Patterson, 1976, dacă o persoană îţi schimbă nivelul de implicare, cealaltă persoană este stimulată fie în sens pozitiv, adică reciproc, fie în sens negativ, adică compensator. Dacă nu apare nicio schimbare a nivelului de implicare, înseamnă că schimbarea realizată de prima persoană a fost nesemnificativă în respectiva relaţie.

Elementul dinamic al comportamentului de comunicare este ajustarea intimităţii situării spaţiale la intimitatea relaţiei. O suită de semnale semnifică partenerului tipul de relaţie pe care vrei s-o stabileşti cu el: te apropii mai mult de cineva care are ochii închişi decât dacă are ochii deschişi; cu cât un partener e mai aproape de tine, îl priveşti mai puţin. În cazul proximităţii, importanţa contactului vizual scade, pe când cel olfactiv şi tactil cresc.

Consecinţe: Scăderea constrânsă a distanţei are ca efect semnificarea distanţei prin alte mijloace. (Exemplu: în mijloacele de transport în comun, aglomerate, sau în lift: nu vorbim, evităm privirea celorlalţi, ne îndreptăm excesiv atenţia asupra a altceva - peisaj, carte, ziar, numerele ce indică etajul; arborăm o expresie neutră, goală emoţional.) Scăderea constrânsă a distanţei, intruziunea în spaţiul intim ne reduce autonomia conştiinţei: stilul interogatoriilor poliţiste în unele filme americane; unele tehnici sentimental-erotic-apetitive folosesc această consecinţă etc. La demonstraţii, o parte din furie e produsul aglutinării şi restrângerii spaţiului personal; poliţia dispersează mulţimile pentru a le potoli.

Legea proxemicii, formulată sintetic de Edward T. Hall, ne spune că: „dintre toate lucrurile egale într-un anumit fel, cele care sunt mai aproape de individ sunt mai importante decât cele îndepărtate”. Proximitatea afectivă scurtează distanţa dintre parteneri; la fel conformitatea de opinii; iniţiativa atingerii sau apropierii aparţine superiorului; bărbaţii stau mai depărtaţi, între ei, decât femeile, între ele; copiii stau mai apropiaţi, între ei, decît adulţii, apoi distanţa creşte cu vârsta şi începe să scadă din nou după 40 de ani. O distanţă mai mică permite intrarea în funcţie a mai multor canale de transmitere/receptare a mesajelor: în afara canalului vizual, intervin auzul, simţul tactil, sensibilitatea termică şi olfactivă. Sentimentele reciproce constituie factorul decisiv în stabilirea distanţei: ex. cum aşează profesorul, elevii, sau cum se aşează studenţii într-o sală de curs; relaţiile ierarhice (după o expresie verbală: “cineva îţi este sau nu apropiat”!). Menţinem o distanţă mai mică dacă suntem lăudaţi decât atunci când suntem criticaţi. Micşorarea distanţei faţă de cei cu care comunicăm este un semn de solidaritate.

De asemenea factorii contextuali generează tendinţe de mărire sau de micşorare a distanţei faţă de interlocutor. Intimitatea contextului creşte distanţa dintre parteneri (teoria echilibrului); zgomotul scade distanţa; la fel, amuzamentul; munca o creşte. Cu cât spaţiul fizic în care ne aflăm este mai larg cu atât tindem să micşorăm distanţa interpersonală. Spaţiul în care se conversează va fi mai mare într-un apartament decât pe stradă şi va fi mai mic într-o încăpere spaţioasă decât într-una îngustă. În plus, subiectul în jurul căruia se desfăşoară interacţiunea poate genera variaţii ale spaţiului de interacţiune. Astfel, când vorbim despre probleme personale sau împărtăşim secrete, menţinem o distanţă mai redusă decât atunci când vorbim despre probleme cu caracter general sau când avem discuţii formale.

Indicaţie: Păstraţi distanţa cuvenită pentru a nu-i agresa pe ceilalţi. Feriţi-vă să le încălcaţi teritoriul sau să le ocupaţi spaţiul (scaunul, masa etc.) personal. Distanţa poate scădea pe măsura cunoaşterii şi acceptării. La încălcarea teritoriului maimuţele procedează ca noi: aduc ofrande - fructe, flori, cum facem şi noi când, mergând în vizită, încălcăm teritoriul gazdei.

Distanţele sunt, deci, relative. Ele depind de tipul de comunitate umană teritorială la care aparţine subiectul - sat sau oraş; oraş mic sau oraş mare - şi de tipul de cultură. Exemplu: foarte vizibilă diferenţa între Occident şi Orient: japonezii îi consideră pe occidentali trufaşi, occidentalii îi consideră pe japonezi băgăreţi. E.T.Hall, (1963): „Ceea ce pentru un american înseamnă apropiere, pentru un arab poate însemna distanţare”. Este ceea ce s-a numit, datorită filmării acestui comportament pe holurile ONU, „valsul ONU”: pentru a putea vorbi, partenerul arab (sau japonez, după alte surse) se apropie de cel american, care se îndepărtează cu un pas. Partenerul arab, care simte că nu poate comunica peste „prăpastia” astfel creată se apropie din nou; la rândul lui americanul se îndepărtează din nou ş.a.m.d.

Spațiile care ne aparțin reprezintă o extindere a spațiului corporal. Există gesturi tipice de marcare a spaţiului (teritoriului) sau proprietăţii: prin punerea mâinii sau a piciorului. Autoturismele, avioanele, bărcile pe care le conducem ne extind totodată spaţiul personal până la respectivele dimensiuni; sporeşte astfel şi imaginea de sine.

Timpul în limbajul corporal

Timpul în limbajul corporal este mai puțin studiat, pentru că necesită aparatură de înregistrare și măsurare, procedurile sunt mai laborioase și interpretabil prin simetrie cu spaţiul: a-i face pe oameni să aştepte, ca şi a-i ţine departe spaţial, serveşte la menţinerea poziţiilor ierarhiei. În ritualul aşteptării dispreţul pentru spaţiul cuiva devine dispreţ pentru timpul cuiva: „distribuţia timpului de aşteptare coincide cu distribuţia puterii”[5]. Experiment filmat: Când cineva bate la uşă într-o instituţie sau firmă, timpul între bătaie în uşă şi intrare şi timpul între bătaie şi răspuns sunt corelate cu poziția de putere în ierarhia instituției.

Dar cea mai mare complicație în ceea ce privește limbajul corporal vine de la faptul că este un mod de comunicare rapid: răspunsul la semnalele corporale vine în 1/25 de secundă! E și motivul pentru care scapă, în cea mai mare măsură conștiinței: comunicarea corporală este ca și circulația pe autostradă: de mare viteză - mult mai mare decât aceea a transmiterii mesajului verbal - și continuă în ambele sensuri – nu discontinuă, când dinspre emițător spre receptor, când invers, cum se întâmplă în schimbul politicos de mesaje verbale în care fiecare partener îș ascultă pe celălalt și vorbește abia după aceea!

Între explicare și interpretare: înțelegerea limbajului corporal

Ceva poate fi înțeles fie prin mecanismul cauzelor și condițiilor care îl produc, fie prin semnificația pe care o are și care ne previne asupra sensurilor în care îl putem lua. În primul caz este vorba despre efectele unei acțiuni, în cel de al doilea despre mesajul / mesajele unui semn sau unor semne. Problema care se pune aici este de a decide ce este şi ce nu este semn în condiţiile în care, în prezenţa unei conştiinţe, care interpretează și înțelege, totul este semn și devine limbaj. Cu atât mai mult în cazul acțiunilor umane, pentru care definitoriu este mai degrabă scopul decât cauza și în care, de fapt, scopul este cauza. Or este efectiv semn ceea ce are insuficientă substanţă sau

[5] Nancy M. Henley, *Body politics. Power, Sex, and Nonverbal Communication,* Prentice-Hall.Inc 1977, London, p. 45-46

energie pentru a efectua ceva altfel decât în semnificaţie: puţinătatea substanţială sau energetică face, din fragmentul material sau energetic, semnificant şi din entitatea respectivă semn!

Diferenţa dintre gesturi şi acțiune este diferenţa dintre o mișcare corporală care, în principiu, indică ceva - poate chiar indica o acţiune sau intenţia unei acţiuni, ca atunci când cineva schiţează gestul de a deschide un pachet, în ideea de a fi aprobat de cel în faţa căruia se petrece scena, în acest caz, echivalentul mimic pentru: pot să deschid…? Sau ca în situația unei confruntări, atunci când oponenții se amenință doar și nu duc gestul până la capăt, transformându-l într-o acțiune de lovire - şi o mișcare corporală care chiar efectuează ceva - acțiunea efectivă de a deschide pachetul.

Explicare sau interpretare? Probabil că interpretare pentru că avem de a face cu semnificarea unei intenții, adică mai, precis, cu o acțiune fără finalizare și chiar fără intenția de finalizare. Aici probabil că se naște gestul și, mai ales, apare posibilitatea gestului ca semn!

Așa se face că peste tot în limbajul corporal există un amestec simbolic – motivat și că el poate fi înțeles din două perspective: cea a interpretării şi cea a explicației. Privilegiem perspectiva interpretării pentru că, deși mai imprecisă, este mai stabilă și mai sigură decât explicațiile științifice cauzale care se schimbă mai frecvent. Ea se bazează pe grila interpretativă primă pe care o propune și care sertizează eficient simbolicul şi natural în interpretarea gesturilor. Vom adăuga însă şi alte grile de interpretare care suplimentează prin explicaţiile neuroştiinţelor posibilele semnificații și sensuri. Este vorba despre grila reacțiilor limbice, propusă de expertul FBI, Joe Navaro și de dr. Marwin Karlins, de grila sinergologiei, propusă de Philippe Turchet și mai ales de grila expresiilor faciale ale emoţiilor fundamentale inițiată de Darwin și elaborată de Paul Ekman.[6]

[6] Pe care l-a făcut celebru serialul *Lie to me*, pentru care a fost consultant științific şi unde apare ca erou principal, sub numele dr. Cal Lightman

3. Tipologii interpretativ-explicative ale gesturilor

Grila spaţial-simbolică

Prima şi cea mai simplă interpretare a gesturilor este, aşa cum s-a văzut mai sus, cea în funcţie de simbolismul diferitelor părţi ale corpului care le produc. Deşi pare cea mai îndemână şi mai clară, insuficienţa acestei interpretări rezultă din fixismul şi simplismul ei. Nu toate gesturile au aceiaşi geneză şi aceeasi natură: unele gesturi sunt universale, altele sunt specific culturale. Iar cele universale – ca, spre exemplu, ridicatul umerilor ca necunoaştere, nedumerire, supunere -, sunt mai degrabă fundamentate biologic şi nu au un înţeles simbolic în sine, iar cele simbolice, fundamentate cultural, au un înţeles simbolic, dar el este adesea strict local, cea ce face ca interpretarea de acest fel să fie foarte parţială. De aceea am prezentat mai sus, alături de perspectiva cultural-simbolică şi pe cea a spaţiului antropologic al comunicării interpersonale, fundamentat biologic, mai riguroasă și mai testabilă. Topologia spaţiului personal în limbajul corporal trebuie înțeleasă ca fiind alcătuită nu atât din simple distanțe, cât din zone sau intervale (care se vad mai bine în schema din figura 3). Totodată, trebuie să adăugăm încă un interval față de cele patru ale lui E. Hall, care se dovedesc astfel a fi cinci:

- sub 15 cm (la interval de o palmă): zona contactului fizic; spaţiul tandreței, al atingerilor și mângâierilor, în care se acceptă îndrăgostiţii, sau cel al relațiilor copii-părinți;
- între 15 şi 45 cm (la interval de un cot, când stăm cu mâinile în șolduri): spaţiul intim; spaţiul în care se acceptă rudele apropiate, prietenii;
- între 45 şi 120 cm (la interval de un pumn dat cu mâna întinsă): spaţiul personal; distanţa pe care o păstrăm faţă de ceilalţi la întâlniri prieteneşti şi ceremonii oficiale;
- între 120 şi 360 cm (dincolo de posibilitatea atingerii corporale fizice): spaţiul social; distanţa pe care o păstrăm faţă de necunoscuţi;
- peste 360 cm: spaţiul public; distanţa de adresare faţă de un grup mare de oameni.

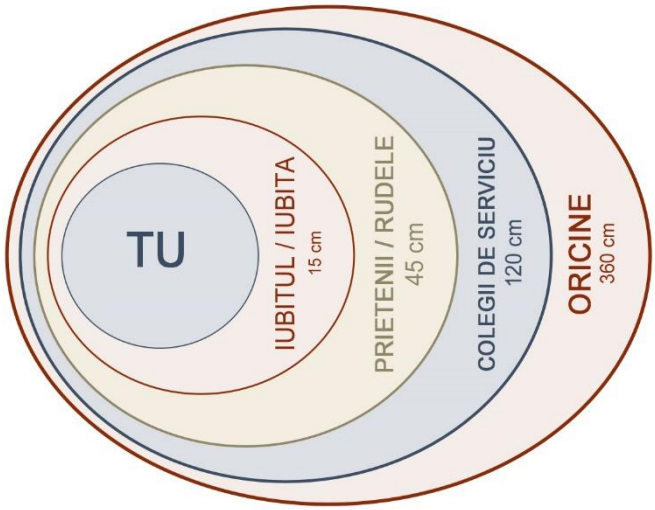


Fig. 5. Intervalele interpersonale al comunicării revizuite

Dar pentru o mai bună reperare a gesturilor foarte importantă este omogenizarea coordonatelor biologice şi culturale ale producerii limbajului corporal prin introducerea simbolismului religios şi cultural în spaţiul „biologic" al distanţelor interpersonale. Drept ghid pentru dimensiunile simbolice ale gesturilor putem folosi spaţiul sacru atît de bine prezentat prin cele 7 dimensiuni simbolic mitologice, despre care vorbește Mircea Eliade. Este vorba despre cele 3 niveluri: sus/cerul, adică spaţiul simbolic al divinităţilor celeste, al zeilor solari; zona mediană/pământul, respectiv spaţiul simbolic al umanităţii; jos/lumea subpământeană, spaţiul simbolic al divinităților subterane, al demonilor. Dinamic, cele trei niveluri conduc la două direcții ale mișcării: în sus și în jos. Pe lângă cele trei niveluri mai trebuie reținute 4 direcții: faţă – spate și stânga – dreapta. Conotaţiile simbolice ale gesturilor se stabilesc în primul rând în funcţie de aceste niveluri și dimensiuni spaţiale simbolice care au un caracter universal. Raportat la corp, cele trei niveluri ale spațiului sacru determină următoarele semnificații ale gesturilor: peste nivelul umerilor, corespunzător spaţiului simbolic al divinităţilor celeste, se vor plasa gesturile spirituale, între nivelul umerilor și cel al ombilicului, corespunzător spaţiului simbolic terestru, al umanităţii, se vor plasa gesturile afective, sub nivelul ombilical, corespunzător spaţiului simbolic divinităților subterane, al demonilor, se vor plasa gesturile senzuale. Să mai reținem că în raport cu aceste niveluri direcția gesturilor poate fi în sus/ascendentă sau în joc/descendentă. Înainte/în față și

înapoi/în spate arată simbolic mișcarea de atracție spre ceva sau pe cea de a te feri/evita ceva, iar stânga – dreapta rămân deocamdată, până la explicațiile mai largi de mai jos, conotate doar printr-un vag rău și bine.

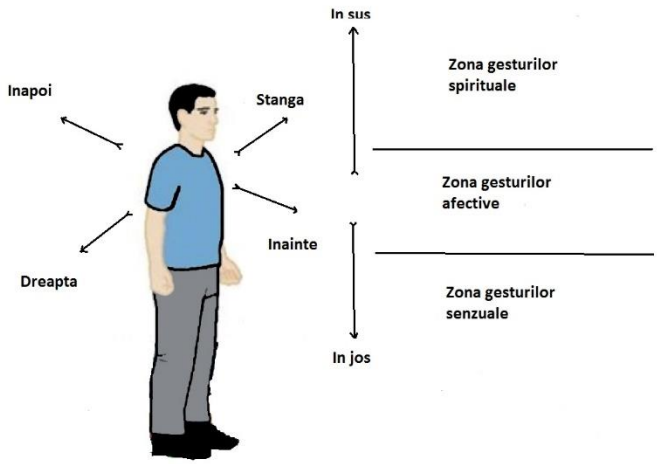


Fig. 6. Niveluri și dimensiuni spațiale simbolice

Din combinarea distanţelor interpersonale din schema lui Hall cu cele trei niveluri şi patru direcţii simbolice ale spaţiului sacru din hermeneutica lui Mircea Eliade rezultă o grilă spaţială complexă şi tridimensională în care putem încadra interpretativ orice gest, postură sau atitudine. Plasarea gestului în intervalele distanţelor interpersonale va stabili calitatea relației, peste nivelul umerilor se vor plasa gesturile spirituale, între nivelul umerilor și cel al ombilicului se vor plasa gesturile afective, sub nivelul ombilical se vor plasa gesturile senzuale. Direcția mișcării: în sus – în jos, înainte/în față - înapoi/în spate, stânga – dreapta, intervin suplimentar pentru a determina semnificația gesturilor, după cum se va vedea mai jos.

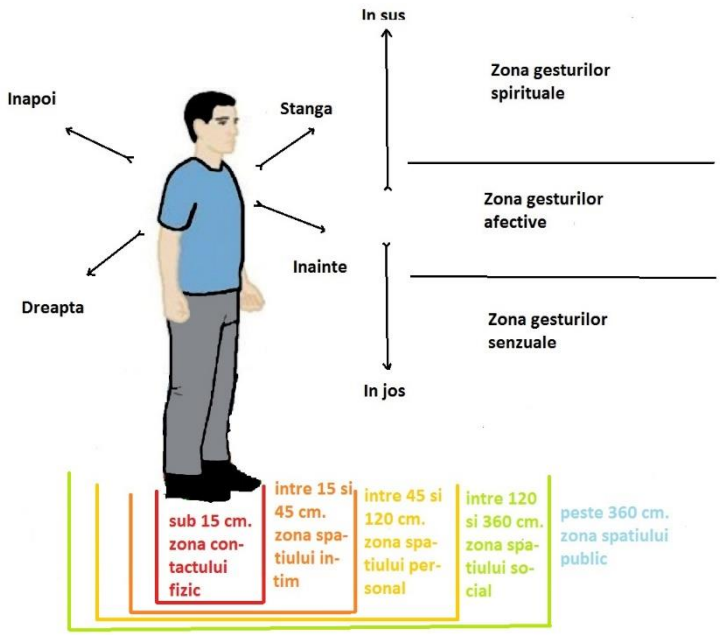


Fig. 7. Grila interpretativă spațial-simbolică ce rezultă din suprapunerea intervalelor interpersonale al comunicării cu nivelurile și dimensiunile spațiale simbolice

Grila interpretativă spațial-simbolică ne furnizează axele fundamentale ale unui cod, dar idealul interpretării limbajului corporal reclamă folosirea concomitentă și ierarhizat suprapusă a tuturor celor patru grile care sunt separate aici mai ales din motive de expunere didactică. De altfel, cum se va vedea mai jos, și în cazul aplicării grilei spațial-simbolice accentele pe folosirea anumitor coordonate pot fi destul de diferite. În cazul acestei grile, accentul cade pe interpretarea limbajului corporal ca limbaj. În cazul celorlalte trei grile interpretativ-explicative, care vor urmea, accentul cade pe explicarea anumitor gesturi, posturi sau atitudini: ele explică, fiecare pe alt temei al genezei, de unde ar putea proveni semnificația lor. Din cauza multiplelor sisteme semnificante care compun limbajul corporal și a temeiurilor explicative diferite, exemplele de gesturi vor fi incluse grupat, mai degrabă în aria unui principiu explicativ-interpretativ, decât în a altuia, în funcție de forța explicativă a respectivului principiu.

Să dăm curs interpretărilor pe care le poate produce această grilă spaţială pe care am construit-o pornind de la distanţele interpersonale evidenţiate de E. T. Hall şi de la dimensiunile şi nivelurile simbolice ale spaţiului teoretizate de Mircea Eliade. Să luăm, spre exemplu, situația îmbrățișării între doi oameni de sex diferit. Când doi oameni de sex diferit se îmbrăţişează prieteneşte, corpurile lor se ating, adică se află în zona de sub 15 cm, zona contactului fizic, doar în partea superioară a zonei mediane – a zonei dintre linia umerilor și linia ombilicului – respectiv în zona gesturilor afective, iar între şoldurile lor rămâne distanţa de 15 cm. Prejudecata ne face să credem că o femeie își ferește sânii de atingere; de fapt, în îmbrățișările doar afectuoase ea își ferește mai degrabă bazinul. Imaginea celor doi care se îmbrațisează doar afectuos seamănă cu aceea a unor rățuște pentru că cei doi își retrag fiecare bazinele astfel încât să rămână între ele distanța de 15 cm. Iar partea care se atinge să fie situată în zona superioară a bustului. Dacă între cei doi există o legătură erotică, atunci și distanța dintre bazinele lor va dispărea și corpurile se vor atinge în zona de sub nivelul ombilical, adică în zona gesturilor senzuale!

Fig. 8. Îmbrățișare erotică și îmbrățișare afectuoasă prietenească

O altă interpretare, la fel de sugestivă pentru grila spațial-simbolică în întregime, poate fi aplicată stângerilor de mână. Strângerea de mână tip manşon, cu ambele palme ținând palma celuilalt, înseamnă afecțiune, profunzime a sentimentelor. Dar este și o strângere de mână care a fost răspândită, prin 1920, printre politicieni americani… Trecerea de la mână la încheietură, braţ, cot, antebraţ, umăr indică un plus de afecțiune în creştere gradată, pe măsura pătrunderii în spaţiul intim – de la 45 de cm. la sub 15 cm. - al celuilalt. De asemenea, schimbarea nivelului este semnificativă: după cum se vede în ilustrația de mai jos, dacă mâna prinde antebrațul sau brațul celuilalt rămâne

înscrisă în zona corporală a gesturilor afective; ajungând la umăr, ajunge și la zona gesturilor spirituale. Atunci când cineva îți strânge mâna în chip de salut cu dreapta, stânga plasată pe umărul tău arată că respectivul are o relație afectuos-spirituală cu tine, cum ar fi cazul cu bunicul tău, sau unchiul tău mai în vârstă și mai înțelept…

Fig. 9. Gradația afecțiunii în stângerile de mână

Nu întotdeauna este nevoie de toate coordonatele gestuale ale grilei spațial-simbolice. Uneori sunt suficiente doar unele dintre ele. Astfel, distanțelor interpersonale intervin destul de vagi în ceea ce privește fața, în schimb zonele spirituală, afectivă și senzuală din grila spațială-simbolică funcționează foarte bine. Semnificația felului cum privim pe cineva datorează mult zonei feței unde se înscrie privirea noastră: privirea oficială, formală, se mişcă deasupra nivelului ochilor, în zona descrisă de un triunghi imaginar, pe frunte (corespunde zonei corporale generale a gesturilor spirituale). (Privirea la baza nasului este percepută ca o privire "prin" interlocutor, are un efect puternic perturbator şi e folosită în inducerea hipnozei.) Privirea informală, privirea de anturaj - adică a celor cu care cel privit se află în relații prietenești -, descrie același triunghi, dar sub nivelul ochilor și cu vârful în jos, în zona dintre ei şi buze (similar zonei corporale mediane, în care se înscriu gesturile afective).

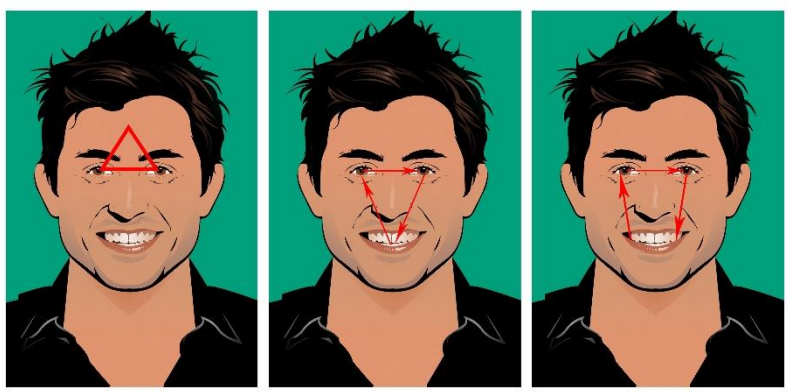


Fig. 10. Cele trei zone – forma-oficială/spirituală, de anturaj/afectivă, intimă/senzuală

- în care se înscrie privirea feței după cele trei niveluri din grila spațial-simbolică

Privirea intimă, cu intenții senzuale sau chiar sexuale se înscrie între buze (eventual ochi – care sunt un foarte puternic reper al feței) şi piept, când cei doi stau mai aproape, şi între buze (eventual, ochi – ca atractor) şi încheietura coapsei când stau mai depărtaţi (zona de jos, cea în care se înscriu corporal gesturile senzuale).

Alteori sunt suficiente distanțele interpersonale atunci când interpretăm semnificația gestului cuiva care atunci când ne strânge mâna salutându-ne, ne ține, în același timp, cu brațul rigid la distanță. Sau, invers, când folosește salutul pentru a ne apropia de el, pentru a ne atrage în spațiul intim. În primul caz este vorba despre cineva care dorește să păstreze distanța față de noi, în al doilea de cineva care dorește să fim mai apropiați. Aceiași interpretare poate fi dată și gestului celui care în salut îți dă doar două degete sau doar o parte din mână sau, invers, celui care îți prinde întreaga mână: rezervă față de relaționare, primul, și deschidere la relaționare, al doilea.

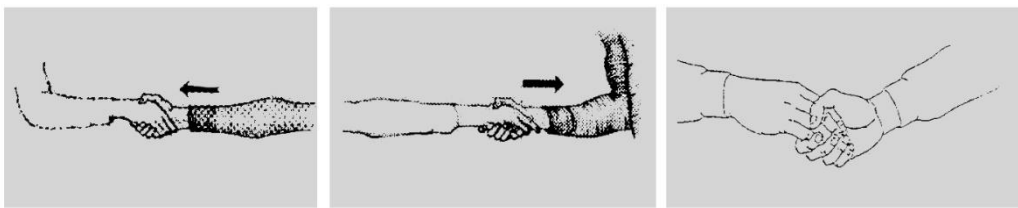


Fig. 11. Strângeri de mână semnificative pentru relațiile interpersonale

Tot așa, sunt importante direcțile în raport cuncele trei niveluri interpretate, respectiv: în sus și în jos. Palmele deschise în sus: a da, a oferi, a arăta ceva important, dar și: a primi, a te supune; în jos: a apuca, a reţine ceva neimportant, a ascunde, a domina. Poziţiile palmei în strângerea de mână neparalelă semnifică: cel care îşi ţine palma deasupra încearcă să domine; cel care îşi ţine palma dedesubt se supune. Dacă palmele rămân în plan median, paralele în strângerea de mână, semnificaţia lor e neutră, de fraternitate, de egalitate.

Celelalt două direcții, din cele patru enumerate mai sus, - înainte (în față) – înapoi (în spate) – sunt importante pentru reacțiile posturale sau de atitudine, despre care vom vorbi mai încolo, sub alte grile interpretative, dar pot fi foarte bine exemplificate prin gesturi ale capului. Astfel, capul ţinut drept este poziţia omului cu

o atitudine neutră faţă de cele auzite. Cu bărbia uşor ridicată – deci uşor înclinat spre spate - denotă atenţie sau aroganţă, creşterea sentimentului propriei valori. Lăsat

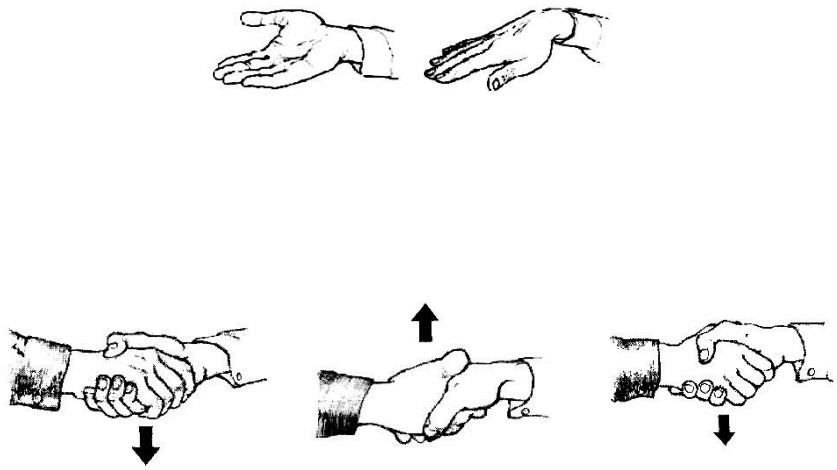


Fig. 12. Semnificaţiile direcționării căuşului palmelor se aplică direct la strângerile de mână, care în funcţie de poziţia palmelor este: dominantă, supusă, egalitară.

destins pe spate: relaxare, predare, reducerea atenţiei. Invers, capul plecat spre direcția înainte denotă supunere, dacă este întrerupt contactul vizual ("a-ţi pleca capul"), dar poate însemna îndârjire, dacă este menţinut contactul vizual ("a lua pe cineva în coarne"). Înclinat mai mult în jos, semnifică o atitudine negativă sau una de evaluare critică. Toate aceste poziţii ale capului spre înainte sau înapoi pot fi însoţite, bineînеles, de alte gesturi, care le precizează, suplimentar, semnificația. La fel în cazul trunchiului: înclinare înainte înseamnă interes pentru ceea ce are în față sau acordul; înclinare înapoi, dezinteres, dezacordul.

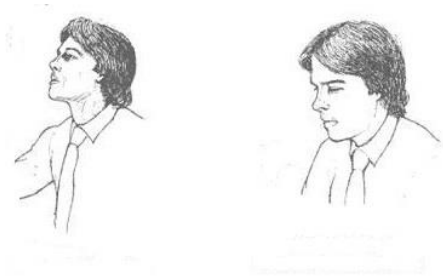


Fig. 13. Atitudini ale capului în funcție de deplasarea înainte/în față – înapoi/în spate

La fel ca înainte (în față) – înapoi (în spate), stânga – dreapta sunt direcții puternic conotate simbolic în mitologii și religii. Actualmente, pare că dincolo de acest simbolism intervine diferențierea pe care neuro-științele au evidențiat-o între cele două emisfere cerebrale: emisfera stângă este analitică și rațională, cea dreaptă este sintetică și transrațională. Mai trebuie ținut seama de faptul că traiectoriile nervilor care duc la respectivele emisfere sunt inversate în coloana vertebrală, astfel că emisfera stângă comandă partea dreaptă a corpului și invers, emisfera dreaptă comandă parte stângă a corpului. Astfel că, motivat neurologic, dar și susținut simbolic, în Occident mâna dreaptă reprezintă în comunicarea corporală conţinutul, informațiile, mâna stângă, relaţia dintre cei care comunică. Sprijinirea pe piciorul drept, indică o activitate mai intensă a emisferei stângi, deci analiză critică, logică, obiectivitate. Sprijinirea pe piciorul stâng, activitate mai intensă a emisferei drepte, deci receptivitate la stabilirea de relaţii. Schimbarea piciorului înseamnă schimbarea accentului pe procesele mentale ale celeilalte emisfere.

Întrucât proiecția urechii stângi e pe emisfera dreaptă, iar a urechii drepte pe emisfera stânga, atunci când ascultăm cu urechea stângă - eventual, cu capul ușor întors sau aplecat spre umărul drept -, ascultăm emoțional și sintetic, cu dorinţa de a realiza contacte, și dăm atenție mai ales aspectului relaționar al comunicării. Invers, atunci când ascultăm cu urechea dreaptă - eventual, cu capul ușor întors sau aplecat spre umărul stâng -, ascultăm rațional și analitic, atenți la conținut și, eventual, critici, și dăm atenție mai ales aspectului de informație al comunicării. Cu ochii, situația e încă mai complexă: întrucât fascicolul de neuroni retinieni responsabili de vizualizarea câmpului

vizual stâng pentru fiecare ochi ajung în cortexul vizual drept – și invers – noi „citim” emoțiile de pe jumătatea stângă a feței celui pe care îl privim.

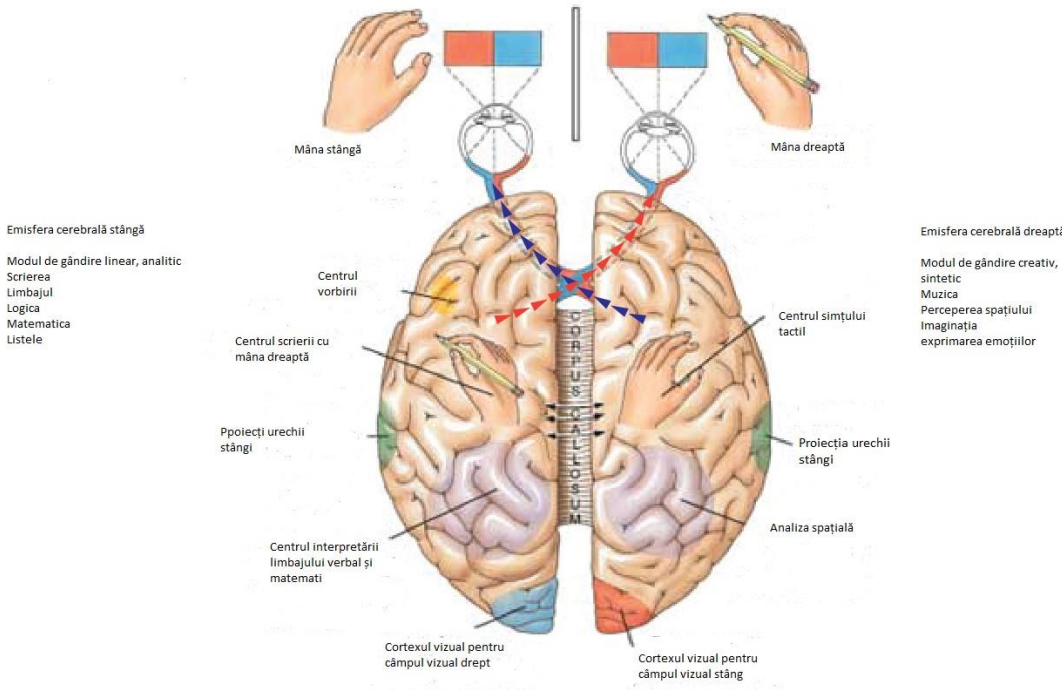


Fig. 14. Funcțiile celor două emisfere cerebrale

De o interpretare care combină un pic nivelurile spațiale reinterpretate cu direcțiile stânga – dreapta beneficiază și orientarea privirii. Este vorba despre ceea ce neuro-științele numesc „privirea neurologică”, respectiv privirea raportată la tipul de procese mentale. De data aceasta zona superioară, cea spirituală în raport cu întregul corp și cea oficială, formală în raport cu fața privită, de deasupra liniei ochilor e legată de imagini, zona mediană, cea afectivă în raport cu întregul corp și cea de anturaj în raport cu fața privită, e legată de sunete, iar zona senzuală în raport cu întregul corp și în raport cu fața privită, e legată de senzatii si cuvinte. Diferit este doar faptul că în cazul privirii neurologice, ochii privesc spre emisfera implicată în proces, deci partea dreaptă a feței revine părții drepte a creierului, celei legate de sinteze, iar partea stângă, părții stângi, legată de analize. Privirea orientată în zona de sus, deasupra liniei ochilor, spre dreapta, implică imagini create, construite, imaginate, iar spre stânga imagini

amintite, redarea a ceva existent. Privirea orientată în zona de mijloc a feței, între linia ochilor și linia gurii, în zona urechilor, spre dreapta, implică auzirea sunete, de cuvinte sau voci create, construite, imaginare; spre stânga, cuvinte sau voci amintite, redarea a ceva existent. Privirea orientată în jos, sub linia gurii, spre dreapta, gândul la sentimente, senzaţii create, construite, imaginate; spre stânga: a medita, sta pe gânduri, impresii, senzaţii amintite, redarea a ceva existent.

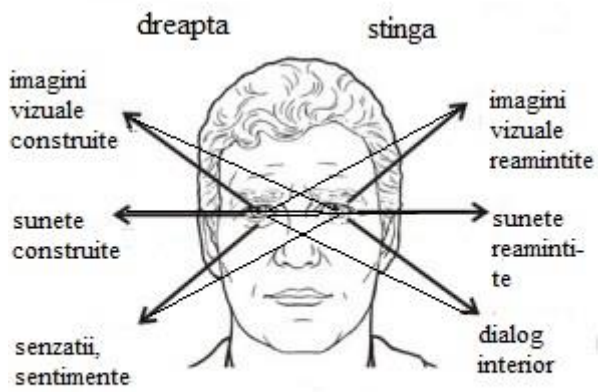


Fig. 15. Privirea orientată spre emisfera stângă sau dreaptă

Ceea ce rămâne însă cel mai ușor de reperat și cel mai sintetic indicator pentru această grilă spațial-simbolică sunt gesturile generale, relative la spațiul personal, adică închiderea sau deschiderea lui în raport cu interlocutorii sau partenerii prezenți. Închiderea sau deschiderea căușului palmei spre exterior sau spre interior, reprezintă o poziționare a mâinii în raport cu în față (înainte) sau în spate (înapoi). Palma deschisă în văzul celorlalţi, ca la jurământul din sălile de judecată: onestitate şi francheţe; cu semnificaţia: iată, n-am nimic de ascuns. Invers, căuşul palmei spre înăuntru: reţinere, ascundere. Copilul care-şi ascunde palmele - podul palmei, ori palma întreagă făcută cupă şi ascunsă la spate -, când vorbeşte, sau soţul, care, în faţa soţiei, procedează la fel, au ceva de ascuns. Totuși, căuşul palmei expus înainte, la nivelul zonei corporale mediane, a gesturilor afective, poate însemna blocare, apărare – aici apare o conotație suplimentară legată de zona corporală, care este cea afectivă, a gestului.

Test: Tipul de personalitate în funcție de emisfera cerebrală dominantă

O persoană dominată de partea stânga a creierului este raţională are o gândire analitică, îi place să lucreze cu cifre şi numere, e ordonată şi îi place să planifice lucrurile. O persoană dominată de partea dreapta a creierului este emoţională, se lasă adesea călăuzită în viaţă de intuiţie, e creativă, are talente artistice. Urmând regula generală potrivit căreia emisfera stângă controlează partea dreaptă a corpului, emisfera dreaptă controlează partea stângă, putem deduce din gesturile pe care le face cineva și din prioritatea unuia dintre organele de simț pereche – cei doi ochi în acest caz - anumite aspecte ale personalității. Testul care urmează – și care e un simplu test speculativ - a fost dezvoltat pornind de la aceste idei.

Prima sarcină: plasează mâinile în faţă, cu palmele lipite şi împleteşte-ţi degetele. Observă care din cele două degete mari este deasupra. Dacă este dreptul notează D, dacă stângul, S.

A doua sarcină: aranjează degetele arătătoare în faţa ambilor ochi deschişi de parcă ar fi un pistol cu care ocheşti şi fixează un punct. Apoi închide mai întâi un ochi, deschide-i pe ambii, apoi închide-l pe celălalt. Observă în care caz punctul-ţintă se deplasează. Dacă punctul s-a deplasat când ochiul drept a fost închis, notează D, dacă e invers, S.

A treia sarcină: încrucişează braţele în faţa pieptului şi vezi care mână este deasupra: dreapta, D, stânga, S.

A patra sarcină: imaginează-ţi că eşti la un concert şi aplauzi. Ce mâna este deasupra? Dreapta, D, stânga, S.

Identifică formula astfel obținută printre variantele din lista următoare:

1. **DDDD** Caracter conservator atașat de stereotipuri, de opiniile social acceptate, tip de comportament stabil, pozitiv.
2. **DDDS** Caracter conservator, dar nesigur, nehotărâre în comportament, temperament slab.
3. **DDSD** Caracterul puternic, hotărât, activ, lipsit de empatie pentru persoanele cu tipuri slabe de personalitate. Dar și capabil de cochetărie, cu simţ al umorului și cu simț artistic.
4. **DDSS** Se întâlneşte rar. Contradicţie între nehotărârea şi fermitatea caracterului. Capabil de cochetărie, cu simţ al umorului și simț artistic. Capabil de o bună relaționare, dar cu o perioadă de adaptare lentă.
5. **DSDD** Spirit de afacerist, asociat cu o gândire analitică, dar şi cu blândeţe. Se întâlneşte mai frecvent la femei. Asemenea persoane nu acceptă o confruntare deschisă. La ele predomină toleranţa, chibzuinţă. Adaptare lentă, precauţie în dezvoltarea relaţiilor personale sau de serviciu, uneori distanţare.

6. **DSDS** Un tip de caracter slab, lipsit de apărare. Predispus la influenţare din exterior. Se întâlneşte rar, predominant la femei.
7. **DSSD** Interes pentru impresii noi şi abilitate de a evita conflictele. O oarecare instabilitate și încetinire emoţională, simplitate şi îndrăzneală în comunicare. Dar și abilitatea de a adopta un alt tip comportamental, diferit de al său.
8. **DSSS** Tip de caracter analitic, independent şi instabil. Rar întâlnit.
9. **SDDD** Tip frecvent întâlnit, cu un grad înalt de adaptare la diverse condiţii. Emotivitate asociată cu insuficientă insistenţă în soluţionarea problemelor strategice de bază (instruire, alegerea profesiei etc.). Sensibilitate sporită la influenţele din exterior. Interac- ţionează uşor cu celelalte tipuri de caracter. La bărbaţi emotivitatea este diminuată.
10. **SDDS** Caracter blând, naiv, neperseverent. Cere celor din jur atitudine grijulie faţă de sine - tipul „micii regine".
11. **SDSD** Cel mai puternic tip de caracter: poate fi convins cu dificultate. Individualitate puternică, capacităţi înalte de depăşirea dificultăţilor. Asemenea persoane detestă infantilismul. Perseverent, dar uneori se poate fixa pe scopuri secundare.
12. **SDSS** Caracter puternic, dar neperseverent. Nu se lasă convins. Particularitatea de bază - agresivitate internă, camuflată prin blândeţe şi emotivitate aparentă.
13. **SSDD** Prietenie şi simplitate, o oarecare împrăştiere în ceea ce priveşte interesele.
14. **SSDS** Particularităţile de bază: sinceritate, blândeţe, naivitate. Tip rar întâlnit (1% la femei, la bărbaţi piactic nu se întâlneşte).
15. **SSSD** Emotivitate îmbinată cu hotărâre. Deseori, decizii rapide negândite. În comunicarea cu asemenea persoane este nevoie de reținere suplimentară.
16. **SSSS** Anti- conservatism, abilitate de a privi lucrurile dintr-un alt unghi de vedere, dar și emotivitate sporită, individualitate pronunţată, egoism, încăpăţânare.

Grila reacţiilor instinctive[7]

După cum s-a văzut, grilă spațial-simbolică poate fi extinsă la întreaga gamă de gesturi, posturi și atitudini. Singura motivare pentru semnificațiile gesturilor este cea furnizată de intervalele spațiale ale relațiilor interumane și de simbolismele antropologic-culturale relativ universale. Următoarele grile furnizează, așa cum preveneam mai sus, motivații diferite și, uneori, suplimentare. Una din cele mai simple grile interpretative pentru limbajul corporal ne-o furnizează reacțiile instincte. Aceste reacții își au originea în sistemul limbic, formaţiune a creierului mamiferelor, foarte veche, ţinând arhi- şi paleo- cortex. Este o parte a creierului care reacţionează spontan şi în timp real, în calitate de centru al emoţiilor şi comportamentelor de supravieţuire.

Reacţiile de răspuns la ameninţare sau stres înscrise fundamental în sistemul cerebral limbic sunt: încremenirea, fuga şi lupta. Abilitatea de a încremeni în faţa pericolului are sens întrucât mişcarea ar putea atrage atenţia unor prădători mult mai puternici şi mai iuţi. Mâinile se opresc din mişcare, dacă apare semnalul unui pericol, respiraţia devine superficială, apare diminuarea expunerii feţei sau a expunerii în general, ridicarea umerilor şi coborârea capului.

A doua reacţie limbică este fuga. În lumea modernă civilizată reacţia de fugă devine mai puţin radicală: întoarcerea corpului de la sursa stresantă, îndreptarea picioarelor spre ieşire, plasarea mâinilor în dreptul feţei, frecarea sau închiderea ochilor (fugă senzorială), distanţarea, interpunerea unor obiecte. Retragerea în faţa sursei de stres. Pe scurt: plecăm, ne distanţăm, ne îndepărtăm de oamenii neplăcuţi sau insuportabili.

Cel mai puţin frecventă este a treia variantă, lupta. În cazul luptei efective emoţia se transformă în furie şi cortexul este scos din funcţiune. În lumea modernă civilizată, agresivitatea este însă strict controlată, iar semnele ei au devenit foarte mascate şi restrânse, ceea ce, de altfel, este valabil pentru toate cele trei reacţii - luptă, fugi, prefă-te mort - dictate de pericol. Atunci când am definit limbajul corporal am atras atenția asupra calității lui de a fi format în primă instanță de gesturi, posturi și atitudini care

[7] Vezi pentru acest capitol mai ales: Joe Navaro, dr. Marwin Karlins, Secretele comunicării nonverbale. Ghidul unui fost agent FBI pentru „citirea" rapidă a oamenilor, Meteor Press, Buc., 2008

provin din sau reprezintă acțiuni sau comportamente inhibate, doar inițiate sau schițate, niciodată duse până la capăt. Așa cum am arătat, un principiu de interpretare a gesturilor ca semne provine tocmai din calitatea lor de a fi comportamente neduse până la capăt, pentru că inhibiţia civilizatorie le secătuieşte de substanţa sau energia lor comportamentantală instinctuală sau primitivă.

Celălalt aspect important în ceea ce privește aceste reacții instinctuale limbice este calitatea lor de a fi spontane, imediate. Datorită faptului că aceste reacții și gesturile pe care le produc nu sunt controlate de către neocortex, ele sunt mult mai adevărate, mai sincere! Să mai reţinem doar că de sus în jos, de la mimica feţei, prin gesturile mîinilor spre mişcările picioarelor conrolul conştiinţei scade tot mai mult, astfel că mişcarile picioarelor sunt mai sincere decît gesturile măinilor sau expresiile feţei.

Gesturile care provin din reacțiile instinctive de fugă sau de apărare sunt cele mai ușor de identificat. Se poate observa astfel că braţul este folosit sistematic în gesturile de apărare. Omul îşi protejează cu mâinile părţile moi, vulnerabile ale corpului. Gestul este similar cu încercarea de ascundere după ceva, pentru apărare. Încrucişarea obişnuită a braţelor exprimă o atitudine defensivă sau negativă. Această postură capătă semnificații diferențiate odată cu intervenția altor gesturi: încrucişarea braţelor cu palmele strânse pumn indică o atitudinea defensivă ostilă, ce precede atacul verbal sau fizic. Încrucişarea mâinilor cu prinderea braţelor în aşteptarea la dentist, pe aeroport etc., reflectă o atitudine negativă dominantă. Încrucişarea mâinilor pe piept cu degetele groase ridicate în sus este versiunea defensivă a superiorității. Dacă numai unul din braţe este aşezat peste piept, ţinând celălalt braţ aşezat pe lângă corp atunci avem o bariera parţială, vizibilă mai ales la întruniri, la persoane total necunoscute celorlalţi din grup sau care n-au încredere în forţele proprii.

> Pentru a-i desface această apărare gestuală trebuie să-i oferim ceva, care să-l oblige să-şi desfacă braţele şi să renunţe la poziţia defensivă!

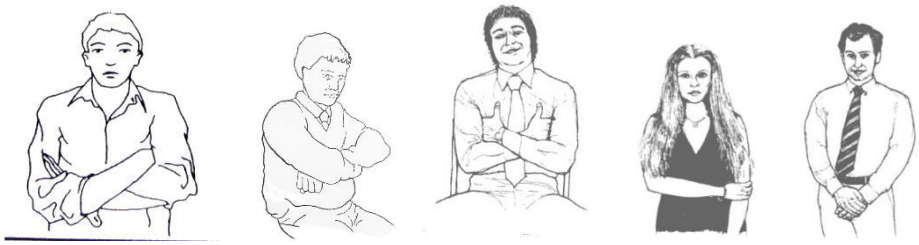


Fig. 16. Posturi cu mâinile în gest de apărare

E de reținut faptul că 70% din oameni încrucişează braţul stâng peste cel drept, ceea ce însemnă că apărarea ține de relaţie mai degrabă decît de conţinut, dacă ținem seama de diferența, mai sus semnalată, între dreapta și stânga.

O altă versiune este aceea a mâinii care apucă cealaltă mână, gest folosit de cei care vorbesc în faţa unei mulţimi, pentru a retrăi siguranţa emoţională a situaţiilor când părinţii noştri ne ţineau de mână. Dacă gesturile de apărare sunt prea evidente pentru a putea fi folosite, cel care vrea să-și ascundă lipsa de siguranţă sau nervozitatea, atenuează sau modifică gestul clar de apărare transformându-l în gest de prinderea poşetei, buchetului de flori, paharului, aranjarea manşetei sau jocul cu brăţăra sau cureaua ceasului. Un gest mult modificat, din categoria celor de apărare, este cel cu palmele prinse între picioare – fie că sunt în postura de apărare, fie că nu - în poziția așezat și înseamnă frustrare.

Invers gesturilor de apărare, care folosesc brațele pentru a proteja partea din față a corpului, gesturile de expunerea a părții frontale și, îndeosebi, a burţii, sunt semne de intimitate (se spune despre prietenii foarte apropiați că „se bat pe burta”!), de abandon, supunere, de predare. Întâlnit la animalele din aceiași specie – între câini, spre exemplu -, el duce la încetarea luptei sau agresiunii. Dar gesturile de acest tip au mai multe semnificații decât gesturile de apărare. Mâinile ținute la spate pot foarte bine însemna și reţinere, aşteptare, intenția sau dorința de a nu te implica în situație sau în relație. Mâinile ținute la spate, însoţite de capul înălţat și bărbia împinsă

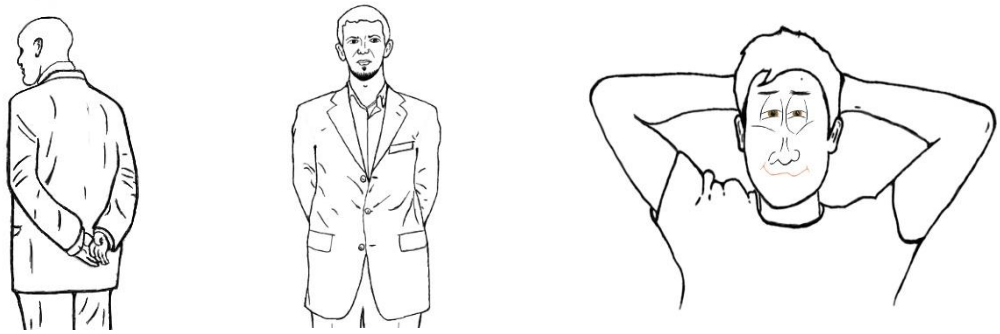


Fig. 17. Posturi de autoexpunere

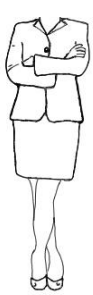
înainte este un gest de încredere şi superioritate. Iar ridicarea ambelor mâini cu coatele la nivelul capului şi cu palmele sprijinind ceafa este gestul de unui om excesiv de încrezător în sine, care se consideră superior altora.

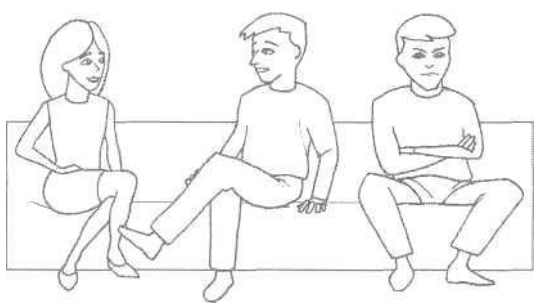
Pentru a prezenta gesturile de apărare şi cele de autoexpunere am folosit o regulă generală care e bine sa fie reamintită: la fel ca pentru orice tip de semne, gesturile se reţin şi se identifică mai uşor dacă sunt învăţate în perechi opuse, contrastante. O a doua observaţie provine de la suprapunera grilelor interpretative: putem înţelege mai uşor gradarea gesturilor de expunere dacă vom corela mişcara braţelor ţinute la spate cu cele trei niveluri – senzual, afectiv şi spiritual – de la grila spaţial-simbolică – afectiv: braţele ţinute la spate, jos, pot explima neimplicare, dar ţinute la spate, deasupra nivelului umerilor, neimplicarea devine, în registrul spiritual, superioritate. (Mi se pare interesant că nici anatomo-fiziologic, nici simbolic, nu putem ţine mâinile la spate în regiunea mediană corespunzătoare frontal gesturilor afective: adică nu putem rămâne neimplicaţi, dacă suntem cu adevărat afectuoşi!) În fine, cea de a treia observaţie priveşte faptul că gesturile se pot deplasa de la mişcările marile segmente ale corpului, la cele mici. În cazul acesta ele se deplasează de la braţe la mâini: mişcările vizibile ale palmelor sporesc credibilitatea, în timp ce ascunderea lor crează o impresie negativă. Cineva care îşi ascunde mâinile în buzunar nu este interesat să relaţioneze cu vorbitorul; iar dacă, ţinând mâinile în buzunar, etalează degetul gros, se consideră superior celor cu care vorbeşte.

Sistemul limbic acţionează cel mai direct asupra picioarelor şi tălpilor: dacă într-o situaţie cu potenţial primejdios fuge unul, toţi ceilalţi din jur o rup la fugă fără să se

mai gândească! Invers, picioarele pot şi încremeni în prezenţa pericolului. Pentru că sunt controlate în mai mare măsură de sistemul limbic, picioarele exprimă mult mai deschis, mai necontrolat, starea de spirit a cuiva. Vârful piciorului în sus exprimă bună dispoziţie; călcâiul în sus indică o poziţie de start pentru cineva care vrea să treacă la acțiune. Expunerea tălpile - femeile chiar scot călcâiul din pantof şi se joacă cu încălțămintea – înseamnă că persoana se simte bine, confortabil – dacă se joacă cu pantoful, se simte chiar foarte bine! - în contextul respectiv. Metaforic putem vorbi despre picioare „vesele", care „ţopăie" de bucurie aşteptând, încrezătoare sau nerăbdătoare. Dar schimbarea frecventă a poziției picioarelor poate însemna și nesiguranţă, nerăbdare sau excesivă mobilitate psihică.

Invers, ele pot fi și mijloacele de expresie ale unei atitudini de apărare: picioarele ca bariera de protecţie - un picior peste celălalt: dreptul peste stângul sau invers - desemnează o atitudine defensiv-negativă - rezervată, nervoasă -, totuși mai puțin accentuată decât în cazul brațelor încrucișate. Desigur, gestul poate avea și alte cauze: poate proveni de la statul îndelung pe scaune incomode, sau de la senzația de frig, dar împreună cu încrucişarea braţelor, semnifică retragerea persoanei din conversaţie. Picioarele încrucişate în postura în picioare arată aceeaşi atitudine defensivă între oameni care nu se cunosc între ei. Detensionarea se exprimă prin desfacerea braţelor şi picioarelor, până la rezemarea pe un picior şi expunerea vârfului sau tălpii celuilalt. Picioarele încrucişate în poziția aşezat; în prezenţa unui interlocutor aşezat alături: includere sau excludere în funcţie de felul în care piciorul e folosit ca barieră de protecţie. Dacă, față de cel aşezat, piciorul opus este încrucişat peste cel alăturat, înseamnă includere; invers, înseamnă excludere. Direcţia piciorului – îndreptarea vârfului pantofului sau orientarea genunchiului - indică direcţia persoanei interesante, persoana cu care vrem să comunicăm, care ne pare mai simpatică sau de maxim interes.





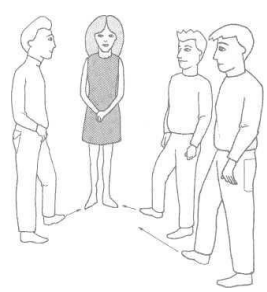


Fig. 18 Mișcări ale picioarelor de apărare sau de indicare a interesului în funcție de cele trei reacții instinctive

Piciorul peste genunchi – în care glezna ridicată crează o barieră la nivelul genunchiului – numită uneori de interpreții limbajului corporal și „poziția cifrei 4”, indică o atitudine de competiţie sau dispută.

Fig. 19. Posturii de dispută și superioritate

Dacă gamba este şi prinsă cu una sau amândouă mâinile, este semnul unei atitudini rigide, a unei individualităţi puternice, încăpăţânate. Încrucişarea picioarelor la nivelul gleznelor, cu laba piciorului în spatele gleznei - piciorul-cârlig la nivelul gleznei -, cu diferenţe între femei şi bărbaţi (e un gest mai ales feminin), înseamnă reţinere, precauţie, nervozitate, timiditate sau chiar frică.

După cum se vede, reacțiile instinctive - luptă, fugi, prefă-te mort -, conduc mai mult la ansambluri de gesturi decât la gesturi unice și specifice. Pentru reacțiile de apărare ne este mai ușor să identificăm gestul-cheie, al mâinilor sau picioarelor încrucișate, pentru că ele sunt gesturi pregnante și foarte vizibile. Dar pentru identificarea celorlalte reacții instinctive, cele de luptă sau neutralitate, unde avem mai puține gesturi pregnante, trebuie să luăm în considerare posturile, ansambluri mai largi și mai diversificate de gesturi.

Astfel de posturi pot implica semnificațiile explorate în contextul grilei spațial-simbolice. Astfel, semnificațiile spațiale ale distanțelor interpersonale intervin în cazul “poziției cowboy”, unde picioarele depărtate nu numai că asigură un echilibru mai stabil, dar și reprezintă o revendicare teritorială mai mare, ceea ce denotă o atitudine

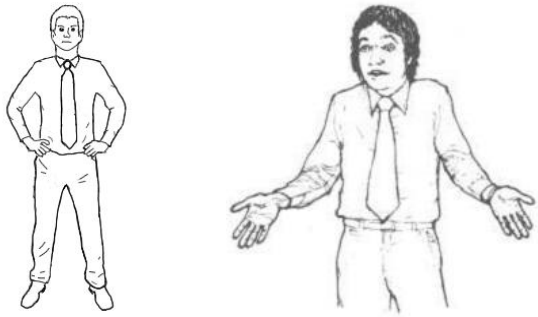


Fig. 19 Ocuparea sau retragerea din spațiul interpersonal

mai agresivă, dominantă. Spaţiul intim poate fi ocupat prin înfoirea coatelor, mâinile pe șolduri și cu degetul gros în față sau în spate. În acest caz ocuparea spațiului este mai puțin agresivă: dacă degetul gros este în față avem de a face cu o atitudine de autoetalare; dacă degetul e în spate e deja o atitudine un pic mai accentuată, de revendicare. Dacă mâinile în șolduri sau mișcările largi cu mâinile înseamnă - ca în cazul pisicii sa al cocoșului! - mărirea corpului, împăunare, braţele strânse pe lângă corp reprezintă, invers, restângerea spațială: reducerea volumului corporal („a te face mic"), supunere şi cuminţenie.

Restrângerea corporală cu semnificații similare funcționează nu numai orizontal, ci și pe verticală: ridicarea ambilor umeri și retragerea capului între ei, "băgarea capului între umeri",[8] e o mişcare de apărare tip „broască ţestoasă": căutarea protecţiei, îndoială, nesiguraţă onestă. Gestul parțial și restrâns - ridicarea unui singur umăr – înseamnă indiferenţă sau îndoială neonestă. Ceea ce este semnificativ și contează însă în relaţiile interpersonale nu este atât înălţimea fizică a corpurilor, spațiul ocupat material, cât un fel de înălțime construită gestual și atitudinal, spațiul semnificat: uneori înălțimea fizică e înlocuită de balansul pe tălpi pentru a părea mai înalt! Astfel, capul drept, umerii drepţi, braţele şi picioarele relaxate denotă încredere şi siguranţă de

[8] Antropologul David Givens susține că moștenim ridicarea din umeri de la șopârle, animale care atunci când își recunosc subordonarea își retrag capul şi aduc partea inferioară a membrelor în față cu scopul de a părea mai mici. La fel ca un câine certat de stăpân, care încearcă să se facă cât mai mic băgând capul în pământ, oamenii practică acest gest pentru a spune „nu ştiu" sau „cine ştie?!", arătându-se vulnerabili. Opusul gestului de "băgarea capului între umeri" este mărirea umerilor prin postură (umerii trași spre spate) sau cu uniforme sau costume.

sine, pe când semnele gestuale ale atitudinilor de supunere se formează după regula „a te face mic”, adică prin micşorarea semnificată a înălţimii sau a volumului corporal. Adică, scoaterea pălăriei sau curbarea spatelui reprezintă o micşorare a staturii. În cazul supunerii, contactul vizual este de asemenea întrerupt și apare “privirea plecată”. Ansamblul de semne: umerii cocoşaţi, aplecaţi, capul în piept denotă lipsă de încredere în sine.

În fine aceleași reacții instinctive - luptă, fugi, prefă-te mort -, dar sublimate, ne dictează limitarea sau evitarea contactului cu ceea ce este neplăcut.

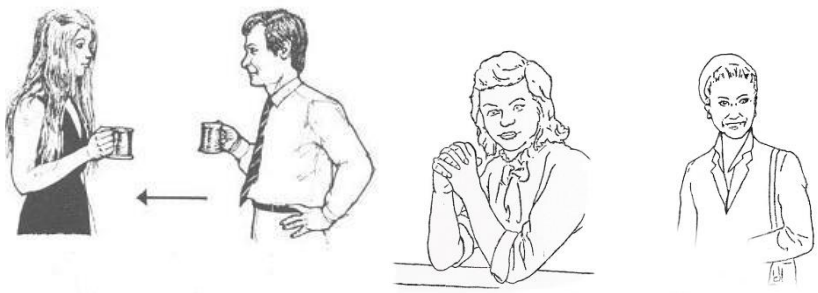


Fig. 20 Orientarea trunchiului: interes și evitare

Evitarea se referă la partea frontală a corpului care se mișcă înapoi sau lateral: pur și simplu ne ferim de ceea ce nu ne place. Invers, ceea ce atrage implică expunere frontală: ne uităm la ceeace e interesant și ne place. Prin urmare, orientarea trunchiului corpului ne indică direcţia interesului. Dar şi aici intervine regula gradării inverse a controlului limbic instinctual, de la cap la picioare. Astfel, dacă trunchiul este orientat într-o direcţie iar picioarele în alta, interesul se află în direcţia indicată de picioare, mai puțin controlate de partea conștientă a minții noastre, deci mai sincere.

Test: Personalitatea în funcție de posturile adoptate în timpul somnului

În timpul somnului luăm inconștient anumite poziții. În principal există șase astfel de poziții pe care majoritatea oamenilor le adoptă în timpul somnului. Una dintre ele rămâne constantă la 95% dintre ei, restul de 5% adoptând și o altă poziție în timpul nopții. La fel ca și posturile adoptate când suntem treji, acestea au anumite semnificații în ceea ce privește personalitatea noastră, fiind dictate în profunzime de aceleași reacții instinctive limbice.

1. Poziţia Foetus - e cea mai comună poziţie: 41% dintre oameni dorm în această manieră. Femeile dorm, de două ori mai frecvent decât bărbaţii, în această poziţie. Cei care dorm în această poziţie par duri în exterior, dar sunt sensibili în interior, chiar sfioşi, dar se încălzesc repede.
2. Poziţia Buştean - 15% dintre oameni dorm pe o parte cu mâinile întinse în josul corpului. Aceştia sunt persoanele sociabile, relaxate, prietenoase, încrezătoare, adesea uşor de înşelat.
3. Poziţia cu ambele braţe întinse în faţă - 13% dintre oameni. Aceştia sunt deschişi la minte, adesea cinici, suspicioşi şi încăpăţânaţi odată ce au luat o decizie.
4. Poziţia Soldatului - 8% dintre oameni dorm culcaţi pe spate, cu mâinile întinse în josul corpului şi apropiate de corp. Ei sunt rezervaţi, liniştiţi, nu se plictisesc repede şi se consideră pe sine şi pe ceilalţi demni de consideraţie.
5. Poziţia "Cădere liberă" - 7% dintre oameni dorm pe burtă, cu mâinile dedesubt, sau în jurul pernei, cu capul întors într-o parte. Ei sunt prietenoşi, energici, le place să fie cu alţi oameni, adesea au multă încredere în sine şi puţin respect pentru alţii, şi nu le place să fie criticaţi.
6. Poziţia Peştelui-stea - 5% dintre oameni dorm pe spate cu braţele sus, pe lângă cap sau pernă. Aceştia sunt buni ascultători, sar în ajutor şi nu se simt bine dacă sunt în centrul atenţiei.

Grila Sinergologiei[9]

Grila sinergologiei introdusă de Philippe Turchet are în vedere semnificația gesturilor în care mâna atinge propriul corp, între care cele mai frecvente și mai specifice, semnificația atingerilor feței de către degete. Cei doi termeni care intervin mereu în aceste gesturi sunt pielea și degetele mâinii; de fapt, în amble cazuri e vorba despre diferite zone ale pielii.

În funcţie de structura anatomo-fiziologică, prin piele – ca analizator – receptăm semnale referitoare la diferenţele de presiune, de temperatură şi stimulii algici (durerea). Noile descoperiri ale neuroștiințelor arată că pielea noastră este mai „inteligentă" decât se credea, adică transmite creierului cu mult mai multă informaţie decât ne așteptam. Experienţele tactile sunt deja procesate de neuronii din piele înainte de a ajunge la creier. Într-adevăr, pielea are aceiaşi origine embrionară ca şi organele de simţ şi sistemul nervos: toate provin din ectoderm, cea de a treia foiţă embrionară. Dar este totodată cel mai întins şi, de asemenea, cel mai bogat în receptori dintre organele noastre senzoriale: eul poate fi considerat ca o proiecţie mentală a pielii suprafeţei corpului (Freud).

Contactul cutanat dintre mamă şi copilul nou-născut se realizează încă din primele momente de viaţă ale acestuia. Mamele încep prin atingerea cu mâna a extremităţilor copilului, în primul rând a degetelor de la mâini şi apoi de la picioare. Perioada în care atingerea cutanată a copiilor are frecvenţa cea mai mare este la vârsta de unu-doi ani. Odată cu trecerea din stadiul de nou născut la cel de copil mic, apoi de preşcolar, şcolar, adolescent şi tânăr se instituie tabuuri în legătură cu atingerea corpului. Se constată că femeile agreează mai mult decât bărbaţii contactul cutanat şi că zonele cutanate cel mai frecvent atinse sunt cele ale mâinilor, braţelor, umerilor şi ale feţei.

Relaţiile interpersonale depind şi de informaţiile cutanate. Importanţa contactului fizic dintre persoane este relevată şi de situaţiile de izolare în cazul unor boli contagioase. În acelaşi timp, contactul cutanat are o semnificaţie erotică, iar

[9] Vezi pentru acest capitol mai ales: Philippe Turchet, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gîndurile celuilalt, Polirom, Iaşi, 2005

termenul ca atare este utilizat ca un eufemism pentru a desemna relaţiile intime. S-a observat că iniţierea contactelor cutanate este asimetrică, bărbaţii atingând mai frecvent femeile decât invers; iniţierea atingerilor cutanate depinde, în afara apartenenţei la gen, de vârstă, de tipul relaţiilor dintre persoane, de contextul situaţional şi nu în ultimul rând de statutul social. Femeile, cu deosebire cele de vârsta a treia, se angajează mai frecvent decât bărbaţii în atingerea corporală a persoanelor de acelaşi sex. În spaţiul public, pot fi urmărite astfel de exemple la televizor, în cazul vizitelor şefilor de state: întâmpinarea prietenească a acestora se realizează, uneori, prin atingerea cu palma pe spate de către preşedintele gazdă. Atingerile corporale, îndeosebi cele publice, sunt strict reglementate social şi cultural. De exemplu, în cultura islamică este interzisă atingerea corpului femeilor de către persoane străine, după cum este interzisă şi privirea chipului acestora.

Degetele sunt încă mai diferenţiat şi puternic semnificative decât pielea în general, atât în sensul intenţiilor de comunicare, cât şi al celor expresive, grație mobillității lor și a simbolismului propriu. Și aici, peste semnificațiile oarecum naturale ale părților corpului și gesturilor în care sunt implicate, se suprapun simbolismele culturale. Și, după cum se va vedea, până să ajungem la semnificațiile oarecum naturale legate de regiunea pielii, semnificațiile simbolice domină, de departe! Astfel:

Degetul mare (gros), policele, simbolizează forţa de dominare, energia, voinţa: Etalarea degetului gros (police) reprezintă o manifestare a superiorității, a priorității persoanei respective; adesea e un semn gestual de agresivitate şi orgoliu (cei îmbrăcaţi elegant îl fac mai frecvent). În funcţie de gruparea gesturilor în secvențe, poate fi semn pozitiv al şefului în prezenţa subalternilor, al bărbatului curtenitor în prezenţa unei posibile partenere. Dacă mâinile cu policele etalat sunt ţinute în buzunarul din spate, se încearcă mascarea senzaţiei de superioritate. Într-un gest de ridicare vrea să spună că este sau va fi OK., uneori și ca reacţie la o situație frustrantă. Îndepărtat de restul degetelor palmei însemnă relaxare. Ascuns denotă activitate momentan inhibată din motive neexteriorizate; în cazul copiilor poate însemna slabă energie, iar la adulţi: ratarea unei decizii dificile.

Degetul arătător - care implică gestul de a arăta, gestul "gestul deictic"[10] -, reprezintă voinţa, iniţiativa, şi simbolizează o „săgeată”. În ameninţări, simbolizează arma, bastonul, cuţitul. Pendulat, se substituie negaţiei cu capul. Ridicat, nemişcat, atrage atenţia; dacă îl mişcăm şi îl curbăm devine semnalul unei direcţii: ordin, chemare fermă. Degetul arătător uşor îndoit: ţinta nu este de cucerit, doar se năzuieşte la ea. Palmă în jos cu deget arătător – gest autoritar: fă asta, altfel…, gest patriarhal, de dominare, folosit în ţările latine. Cu palma în sus forţa gestului este atenuată politicos şi elegant. Buricele arătătorului şi degetului gros se ating la explicaţii – autoritar (orientat spre scopuri), dar nu agresiv ca degetul arătător îndreptat înainte cu palma în jos, sau ridicat ameninţător ca o maciucă, de aceea sminariile de comunicare non-verbală ale firmelor îl şi recomandă! Frecarea degetului arătător cu policele înseamnă că cel care face gestul se referă la bani, ceea ce denotă implicațiile simbolice ale celor două degete.

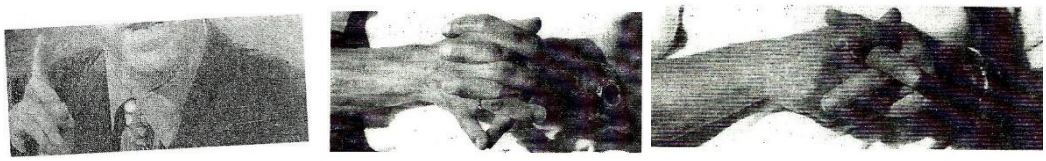


Fig. 21 Degete în diferit poziții gestuale

Degetul mijlociu este cel mai lung: simbolizează mândria, sentimentul de sine. Folosit pentru a apuca grijuliu obiecte fragile - ceea ce poate face şi arătătorul şi policele; dar dacă apucăm cu degetul mijlociu şi policele obiectul prezintă o importanţă sentimentală mai mare pentru noi. E degetul afecţunii: dacă indicăm cu el înseamnă că avem faţă de imaginea respectivă o afinitate deosebită; dacă ne subliniem cu acest deget declaraţiile pentru a contrazice, putem stârni reacții sentimentale conflictuale. Răsfirarea degetelor arătător şi mijlociu, de o parte, în raport cu inelarul şi cel mic, de altă parte indică o stare de conflict interior între ceea ce ține de viața noastră interioară și relațiile sociale.

[10] Ornitologii au observat cum corbii îşi foloseau ciocurile pentru a indica locul unui obiect, precum copii care arată cu mâna. În cazul oamenilor gesturile deictice sunt folosite de copii înainte ca aceştia să înveţe să vorbească, în general în intervalul de vârstă cuprins între 9 şi 12 luni.

Inelarul este degetul semnificaţiilor spirituale. El semnifică indiferenţa sau pasivitatea, fiind situat între degetul mijlociu (afinitatea, afecțiunea) mai lung şi degetul mic (relaţiile cu ceilalţi).

Degetul mic simbolizează relaţiile cu ceilalţi, relaţiile externe, pentru că este uşor îndepărtat de restul palmei şi pentru că este oarecum exterior. Semnifică calitatea relaţiei – retras în podul palmei: întreruperea relaţiei; îndepărtat uneori până la a atinge partenerul: deschidere spre relaţie. Inele pe acest deget: dorinţa de relaţie şi de acceptare în grupuri închise.

Pielea degetelor și pielea de pe față sau corp interacționează gestual într-un fel foarte particular. Dacă sentimentul se arată în postura întregului corp iar emoţiile în mişcările anumitor părţi ale corpului, pulsiunile se manifestă prin anumite micromişcări, respectiv prin microgesturi. Activităţile de subtituire sunt mişcări mai mult sau mai puţin frenetice care înlocuiesc acțiunile sau comportmentele care nu-şi pot atinge scopul. Ele eliberează energiile care nu pot să se consume conform scopului inițial intenționat și scad astfel frustarea şi agresiunea. Prin ele creierul își rezolvă oarecum problema acțiunii pe care, tot el, își interzice să o efectueze. El cere corpului să facă ceva, mult mai puțin decât respectiva acțiune, numai pentru a stimula terminaţiile nervoase şi a elibera endorfinele care îl liniştesc.

Micromişcările sunt gesturi în care intereacționează degetele și corpul (adesea, fața). Cele care atrag în primul rând atenția sunt gesturile cu mâna adusă la față. Micromișcările pot fi:

1. **Microfixări:** atunci când mâna se fixează pe o anumită parte a corpului. Cel mai pregnant exemplu este situația când mâna dusă la tâmplă caută idei, argumente, contraargumente. Microfixările indică în general concentrare.
2. **Microatingerile** indică o stare de bine, întoarcere spre sine narcisistă, dar care îl implică şi pe celălalt: cel mai pregnant exemplu este automângâierea, mai ales pieptănarea părului, cu mâna. Gesturi ale mâinii cu părul – jocul cu o şuviţă, aranjarea părului, trecerea mâinii prin păr – sunt gesturi de „împăunare”, autoetalare erotică, mai ales dacă, în plus, privirea susţine gestul, căutând ceva în jur şi oprindu-se scurt pe chipul persoanei de sex opus, uneori cu zâmbet. 2.

Microatingerile apar frecvent în situațiile de autoetalare erotică sau de tentativă de seducere…

3. **Micromâncărimimile** sunt un răspuns senzorial la o vasodilatare într-o zonă pe care am fi vrut să o activăm. Ele sunt mai generale și mai semnificative decât primele două. Micromâncărimimile sunt cele mai clare micromișcări pentru că ele permit oamenilor să fie activi când de fapt nu pot fi şi manifestă discordanţa dintre ceea ce se spune şi ceea ce nu se spune. Natura ideii stabileşte zona de producere a micromâncărimii. Micro-mâncărimile la nivelul feţei se referă la ceea ce captează simţurile cu sensul de disimulare; de refuz de a vedea, auzi, înţelge sau accepta. În ceea ce privește gesturile cu mâna dusă la față, imaginea asiatică, probabil chinezească, a celor trei maimuțe – devenită imagine a unei case de filme (dar și simbol mafiot: eu nu văd, tu nu auzi, el nu vorbește!) - ilustrează foarte bine sensul lor negativ: refuzul de a vedea, auzi sau spune lucruri care ne displac sau sunt neadevărate.

Interpretarea lor trebuie să țină seama de distincția semnificativă, făcută în contextul grilei spațial-simbolice, între partea stângă și partea dreaptă a corpului. Astfel, cum partea stângă a feței e contolată de emisfera dreaptă, responsabilă de afectivitate, micromâncărimile în această zonă se referă reținerea față de decizii care pot răni afectiv. Pe când micromâncărimile pe partea dreapt a feței, care e controlată de emisfera stângă, a raționalului, indică existența unor probleme logice la care nu se găsesc soluţii.

Pe lângă distincția între partea stângă și partea dreaptă, interpretarea mai trebuie să țină seama de poziția centrală sau periferică și de direcția spre interior sau spre exterior a mişcării. Astfel, cu cât micromâncărimile sunt mai centrale, individul este mai implicat; invers, dacă sunt laterale, la periferia obrajilor sau tâmplelor, denotă o slabă implicare. Tot astfel, mișcarea spre interiorul feţei denotă enervare şi închidere; pe când spre exterior, stimulare şi deschidere.

Prin urmare, gesturile ducerii mâinii la faţă indică prezenţa unor gânduri negative. Ele sunt mult mai clare la copii; la adulţi, gesturile se rafinează dar sunt un pic mai complese decât micromâncărimile simple. Gesturile cu mâna la față pot viza îndoiala, incertitudinea, teama sau exagerarea, minciuna, inducerea în eroare. Precizarea semnificaţiei lor reclamă analiza contextuală.

La nivelul ochilor, gestul micromâncărimii poate apărea ca o mişcare de frecare a acestei zone însoţită de privirea în altă parte. “Curăţirea” ochiului apare atunci când literalmente: “nu vezi bine” (nu agreezi, nu accepți) ceea ce percepi sau ceea ce gândești. Dacă cineva se freacă la nas, se simte stânjenit. Curăţirea nasului ar putea sa însemne dorinţa de a pricepe, cât şi ascuţirea simţului mirosului. (În corelaţie cu ceea ce se spune uneori: “n-a avut nas pentru”, sau “a da o nară” în loc de “a arunca o privire”).

Fig. 22 Degete la față – gesturi cu semnificație negativă

Daca îşi prinde nasul cu două degete, ceva nu-i miroase bine. Frecarea, astuparea, scobirea, tragerea urechii semnifică intenţia ascultătorului de a nu mai auzi răul sau dorința inversă, de a auzi mai bine, când nu-i vine să creadă ce aude. Frecarea rădăcinii nasului: ascultarea cu atenţie încordată a produs oboseală, gest de autorelaxare. Împingerea înainte a întregii urechi: semnul fie unei atenţii mai mari când nu-i vine să creadă ceea ce se spune; retragerea, că a ascultat destul şi ar vrea să vorbească. O dovadă de uşoară autopedepsire ar fi faptul de a se trage singur de ureche (reminiscenţă din copilărie).

Frecarea cefei apare mai ales la cei cu atitudini critice, negative, mai accentuate; frecarea frunţii semnalează atitudini critice mai deschise, o personalitate mai adaptabilă.

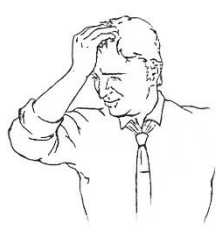


Fig. 23 Alte gesturi cu semnificație negativă

Lovirea capului cu palma, în situația când cineva a uitat să facă ceea ce i s-a cerut. Lovirea frunţii cu palma - nu este intimidat că am remarcat eroarea; lovirea cefei - i-am cauzat o "durere de ceafă". Scărpinarea gâtului de mai multe ori: inconfort sufletesc, jenă. Atingerea gâtului cu mâna – ca atunci când, mascat prin manevrarea mărgelelor, sau direct prin atingerea scobiturii gâtului o femeie procedează astfel – indică un sentiment de vulnerabilitate. Trasul de guler sau aranjarea cravatei e un gest masculin: încercarea de a se elibera dintr-o situaţie stânjenitoare. Apucarea gâtului cu o mână sau ambele: senzaţia unui pericol, critică sau atac. Scuturarea capului e ușor de înțeles: îndepărtarea trăirilor neplăcute.

Acoperirea gurii cu mâna, cu degetul mare apăsând obrazul - oprirea unei minciuni (literalmente: “a-ţi ţine gura”). Valabil şi când o face cel care vorbeşte, şi când o face cel care ascultă - în acest caz el arată astfel că simte că i se spun neadevăruri. (Oratorul care vede un astfel de gest ar trebui să se oprească şi să ceară auditoriului comentarii la cele spuse de el). Gest similar în semnificaţie, dar restrâns sau deghizat: mişcări uşoare de frecare a dedesubtului nasului. Degetul mare în gură, foarte rar la adulți: gest intim, erotic; dar şi nesiguranţă. Gest de liniştire din copilărie, când copilul suge și activitatea semnifică dragoste şi mângâiere.

Pe măsură ce mâna are un rol mai accentuat în gest, semnificația negativă se diminuează. Mâna pusă pe obraz, închisă, cu degetul arătător îndreptat în sus, exprimă apreciere pozitivă. Dar dacă degetul mare sprijină bărbia, ascultătorul are totuşi păreri critice sau negative. Mângâierea bărbiei - ascultătorul ia o decizie. (Dar, spre ex. de la acest gest se poate evolua spre sprijinirea capului de degetul mare - o scădere a interesului.)

Fig. 24 Gesturi în care mâna are o importanță accentuată

Atingerea mâinilor între ele devine deja pozitivă. Astfel, frecarea palmelor înseamnă, în general aşteptare sau anticipare pozitivă, chiar dacă alte gesturi îi pot schimba semnificaţia. "Mâini în triunghi" (coif) în sus: încredere în forţele proprii, atitudine de siguranţă, gestul "superiorului" ierarhic sau, în general, gest masculin. Însoţit de cap înclinat pe spate: suficienţă, aroganţă. Coiful însoţit de mişcarea degetelor (mişcări rotative cu policele în coif): gest pozitiv, dar dominator, al şefului faţă de subordonaţi. Coif în sus (palmele se pot lipi) – am răspunsul bun. Unirea vârfului degetelor: puternică încredere în sine; invers, frângerea mâinilor: stres, îngrijorare. "Mâini în triunghi" (coif) în jos: subordonare, ascultare, gest feminin. Oricare din cele două gesturi anticipate de: braţe împletite, picioare încrucişate, privire spre altundeva decât spre interlocutor indică o decizie negativă certă. Sau, anticipate de gesturi pozitive - palme deschise, aplecarea trupului înainte, capul ridicat - indică o decizie pozitivă certă.

În fine, atingerile mâinilor pot viza corpul. Atingerea propriului corp: dorinţă de protecţie sau mângâiere, încredinţarea că eşti aici, autoliniştire mai cenzurată decât în gesturile care pot implica faţa.

Grila Mimicii şi Microexpresiilor[11]

Procesele sufleteşti - şi mai ales emoţiile - sunt exprimate prin mimică. Încă Aristotel considera că omul are cea mai bogată mimică dintre toate fiinţele. Charles Darwin în *The Expression of Emotion in Man and Animals*, (prima ediţie: 1872), a constatat similitudinea de mimică pentru emoţiile fundamentale - bucurie, tristeţe, furie - între oameni şi maimuţe ca şi între indivizi din rase diferite.[12] Ipoteza lui este că exprimarea emoţiilor este înnăscută, altfel „expresiile sau gesturile convenţionale, dobândite de individ în perioada timpurie a vieţii, s-ar fi deosebit probabil la diferitele rase, întocmai ca şi limbile pe care le vorbesc". Din a cincea săptămână, copilul zâmbeşte ca răspuns la mimica mamei. Irenäus Eibl-Eibesfeldt a stabilit prin observaţie că mimica este aceeaşi şi la copiii nevăzători, dar fără finețe, e ca o grimasă produsă de mişcările de bază[13].

În 1938, psihologul american Otto Klineberg a contestat teza universalităţii expresiei faciale a emoţiilor, avansând ipoteza determinării culturale a lor. Zâmbetul ar exprima emoţii diferite la populaţiile din Orient, comparativ cu cele din Occident. Pentru un european, zâmbetul înseamnă bună dispoziţie, plăcere sau ironie. Zâmbetul unui japonez poate să semnifice şi acordul cu pedeapsa administrată şi asocierea la indignarea celui care administrează pedeapsa. Otto Klineberg consideră ca expresiile emoţiilor au o specificitate culturală distinctă.

În 1965, când Paul Ekman a început să studieze expresiile faciale, majoritatea antropologilor erau convinşi de faptul că gesturile şi emoţiile au fundamente culturale, că sunt învăţate în procesul socializării. Paul Ekman a pornit de la ipoteza că expresiile faciale sunt programate ca o parte naturală a emoţiilor. Pentru că toţi oamenii aparţin

---

[11] Vezi pentru acest capitol mai ales: Ekman Paul, Emoţii date pe faţă. Cum să citim sentimentele pe chipul uman, Editura Trei, Buc., 2009

[12] Înfățișarea feței noastră pare mai determinată biologic decât credeam. Cercetătorii americani de la Pennsylvania State University au analizat 20 de gene ale căror variaţii sunt asociate cu forma feţei şi anumite trăsături: forma buzelor, configuraţia oaselor din jurul ochilor, forma craniului şi a porţiunii mijlocii a feţei. Pe de altă parte, capacitatea de a vedea fețe umane și de a diferenția persoane este o specialitate a creierului uman!

[13] Horst Rückle, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnică, Buc., 1999 p. 23-24 şi 150.

aceleiaşi specii şi toţi au acelaşi număr de muşchi faciali, este de aşteptat ca oriunde în lume, emoţiile să se exprime în acelaşi mod, să fie recunoscute ca atare.

O cercetare recentă însă, realizată de Institutul de Neuroştiinţă şi Psihologie al Universităţii din Glasgow, pare să contrazică opinia generală, potrivit căreia omul are şase emoţii de bază – fericire, surpriză, teamă, dezgust, furie şi tristeţe. Subiecţii care interpretau expresiile faciale generate pe calculator nu au putut deosebi expresia de furie de cea de dezgust, nici pe cea de furie de cea de surpriză. Prin urmare, emoţiile de bază sunt doar patru – fericire, tristeţe, frică/surprindere, furie/dezgust. Doar acestea se pot citi corect pe chipurile oamenilor şi au fost esenţiale pentru supravieţuirea speciei noastre. Celelalte interpretări au apărut ulterior, delimitarea între aceste emoţii având deci un caracter cultural, nu biologic.

Probabil că această interpretare e mai aproape de adevăr. La urma urmei, ca și gesturile, mimica e o acțiune nedusă la capăt și modificată ulterior prin rafinare cuturală. Oamenii făceau ochii mari când se speriau pentru a obţine mai multă informaţie vizuală, despre un pericol care se apropie. La fel, în cazul unui dezgust, ei strâmbau din nas, acest gest fiind făcut iniţial pentru a limita inspirarea a ceva care face rău. Poate că mimica provine și ea, macar parțial, de la același fundament biologic ca și reacțiile instinctuale – luptă, fugi, prefă-te mort, respectiv de acceptare sau respingere -, situate la nivelul organelor de simț. Acum însă, aceste acțiuni cu o finalitate temperată și, stilizate, au devenit forme de exprimare în interacţiunile interpersonale.

Mimica, mişcările feţei sunt, de regulă, mai controlate decât gesturile sau inflexiunile vocii. Umflarea nărilor, vechea reacţie la mirosuri plăcute, ajunge să exprime trăiri excitante, sau enervare şi furie. „A strâmba din nas”: neplăcere, aversiune, perplexitate. Gura deschisă: netensionat – mirarea, neînţelegerea a ceea ce se petrece “gură cască”; tensionat: pregătită pentru luarea unei poziţii, gata să vorbească; închisă, cu buzele strânse: ascetism, problemă dificilă, “gură legată” sau “tăcere de gheaţă”. În general, o gură întredeschisă exprimă o anume disponibilitate. Persoana de lângă noi este destinsă, gata să discute sau să se lase sărutată. Poziţie senzuală: buzele relaxate, uşor întredeschise (eventual, mai accentuat, degetele se apropie de gură). Dimpotrivă, o gură ferm închisă evocă refuzul, obstinaţia, opoziţia,

indisponibilitatea şi reprimarea dorinţelor; cu buzele lipite nu se comunică. O gură asimetrică arată disconfort şi nervozitate. Gura se deschide sub efectul surprizei,

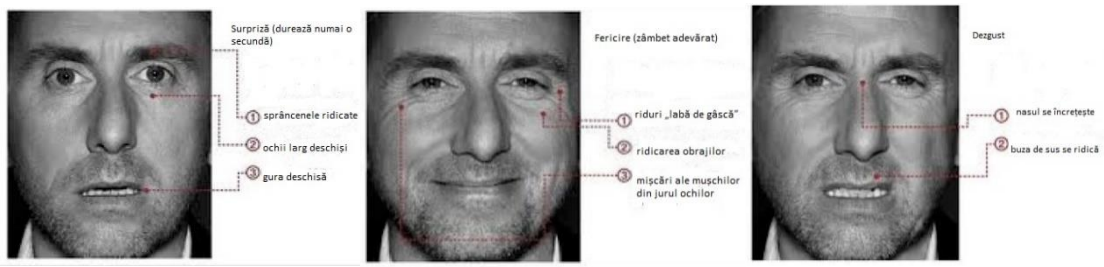

Surpriză (durează numai o secundă)
1 sprâncenele ridicate
2 ochii larg deschiși
3 gura deschisă
Fericire (zâmbet adevărat)
1 riduri „labă de gâscă"
2 ridicarea obrajilor
3 mișcări ale mușchilor din jurul ochilor
Dezgust
1 nasul se încrețește
2 buza de sus se ridică

Fig. 25 Microexpresii (1) după Paul Ekman

buzele se întind sub acţiunea bucuriei, buza superioară se ridică în semn de dezgust, în timp ce buza inferioară atârnă atunci când suntem nemulţumiţi sau ne bosumflăm. Atunci când un individ îşi muşcă buzele, o poate face pentru a se împiedica să râdă, să plângă sau să vorbească, dar şi dacă este furios sau dacă reflectează intens.

Furia[14] se manifestă adesea prin strângerea buzelor, în timp ce tristeţea ni se dezvăluie prin buzele căzute.

Fig. 26 Microexpresii (2) după Paul Ekman

Dacă interlocutorul îşi strânge şi-şi ţuguiază buzele, vom şti că acesta este ofuscat, iar dacă rămâne cu gura deschisă, înseamnă că i-am trezit admiraţia sau i-am provocat stupoare. Atunci când buzele sunt împinse înainte simultan, poate fi vorba de o invitaţie la sărut sau de o strâmbătura de refuz, de îndoială, de suspiciune. Individul care îşi

[14] Cercetătorii de la Universitatea California din Santa Barbara şi Universitatea Griffith din Australia susțin că furia a evoluat pentru a determina un comportament eficient de negociere în timpul unor conflicte de interese. Ca "emoţie de negociere", expresia de furie nu semnalează doar declanşarea unui conflict ci este destinat să-i intimideze pe cei din jur, făcându-l pe individul furios să pară mai puternic prin exagerarea unor trăsături asociate cu abilitatea de luptă şi să primească un tratament preferenţial.

umezeşte constant buzele, trădează o atitudine disimulatoare: ori minte ori, cel puţin, nu spune adevărul. Culoarea buzelor şi tonicitatea acestora sunt şi ele relevatoare: buzele roz închis sau roşii dovedesc în general o stare de bine şi o senzualitate pronunţată, în timp ce buzele palide, aproape albe, adesea subţiate, sunt semnul unei proaste stări de sănătate fizică sau psihică sau al frustrării. Limba e scoasă pentru a însoţi gesturi care cer mare concentrare: atingerea dinţilor cu limba e semn de autoliniştire. Arătarea ei este, în funcţie de context, semn de intimitate sau agresiune.

Ochii sunt punctul central al mimicii feţei. Privirea are o importantă funcţie fatică şi reglează comunicarea (de aici dificultatea de a comunica cu cineva care are ochelari negri). Tot ea marchează durata convorbirii; exprimă diferenţele de status social; indică emoţiile pozitive sau negative; și susține credibilitatea prin menţinerea contactului vizual. Erving Goffman a atras atenţia asupra faptului că prin mişcarea ochilor semnalăm recunoaşterea prezenţei celuilalt, chiar fără a urmări să intrăm în relaţie cu acesta. Privirea semnalizează dacă interlocutorii îşi acordă reciproc atenţie, sau unilateral, sau nu-şi acordă deloc atenţie (privesc în altă parte decât la cel cu care vorbesc sau se uită la el şi nu îl văd, trecând peste el cu privirea). Privirea directă deschide canalul de comunicare sau îl menţine deschis. Durata cât privirea noastră o întâlneşte pe a celuilalt este semnificativă - dacă o privim 2/3, 60-70% din timp, este semnul fie al simpatiei, fie al agresivităţii. După observaţiile lui Argyle, două persoane se privesc cam 30-60% din timpul petrecut împreună; depăşirea timpului indică sentimente puternice.

În anumite contexte, prelungirea contactului vizual poate însemna ostilitate şi furie, în alte contexte este un semn de prietenie, de iubire în general, de interes pentru persoana celuilalt. Simpatia înseamnă alocarea unui timp mai lung de contact vizual.

În unele culturi, a privi ochii celuilalt este considerat o lipsă de respect mai ales faţă de persoane cu poziţii sociale superioare. Cercetările realizate în Nigeria, Porto Rico, Thailanda sau Japonia au arătat că tinerii, copiii nu sunt încurajaţi să realizeze contacte directe la nivelul ochilor cu profesorii lor sau în interacţiunile cu alţi adulţi. În Japonia, a privi interlocutorul în ochi este un semn al lipsei de respect. Se recomandă a privi „mărul lui Adam”. În schimb arabii utilizează numeroase contacte la nivelul ochilor în relaţiile interpersonale, cu o durată care ar putea fi stânjenitoare pentru

indivizii din alte culturi. Negrii privesc interlocutorii când li se adresează, albii când ascultă ce spun aceştia, iar în ţările arabe, femeilor le este interzis să privească în ochi pe bărbaţi.

Şi direcţionarea privirii depinde de tipul de relaţie care se stabileşte între partenerii de discuţie, fiind mai mare dacă partenerii sunt atraşi unul de celălalt sau se află în relaţii de cooperare decât dacă sunt în conflict. Orientarea privirii este strict legată de motivaţia nevoii de afiliere şi, alături de mişcările corporale, determină un anumit echilibru la nivelul proximităţii între două persoane. Astfel, cu cât indivizii sunt plasaţi mai aproape unii de ceilalţi, cu atât contactul vizual este mai redus, privirile au o durată mai mică. Efectul apropierii fizice este şi mai puternic dacă persoanele sunt de sex opus. Pentru a exista un echilibru al apropierii intime, cele două persoane aflate în contact procedează la o situaţie de compromis. Dacă intimitatea creşte individul va genera reducerea ei până la niveluri normale fie prin redirecţionarea privirii, fie prin mărirea distanţei fizice faţă de interlocutor.

Fuga ochilor, evitarea privirii înseamnă punerea la distanţă, evitarea comunicării. Ea este adesea cea a unei persoane care are ceva de ascuns sau a cuiva care minte. Unele persoane au mari dificultăţi în a-şi privi interlocutorul în ochi, iar privirile acestora sunt întotdeauna scurte, uneori cu coada ochiului sau pe sub sprâncene. Timidul evită multă vreme contactul vizual. Evităm privirea din frica unui refuz sau frica de a ne confrunta cu afirmaţiile celuilalt. Relatările dureroase sunt făcute fără a-l privi pe interlocutor: de aceea terapeuţii se aşează uneori în afara câmpului vizual. Ochii înlăcrimaţi: spălare simbolică de ceva rău.

Tipuri de priviri: privirea cu axele ochilor paralele, nefocalizată pe obiect: suflet împăcat, adâncit în propriile gânduri; directă, cu ochii deschişi: disponibilitate de comunicare directă şi deschisă; de sus în jos: aroganţă, trufie, orgoliu, dispreţ (dacă e urmarea diferenţei de înălţime poate fi evitată prin mărirea distanţei dintre parteneri); de jos în sus: ambivalentă – supunere sau adversitate; spre cer, tendinţa de a poza în "sfânt", în om care se sacrifică, sau o nevoie de evadare a visătorului, utopistului, indiferenţă faţă de tema discutată.

Mişcarea ochilor în sus însoţeşte eforul de a ne reaminti ceva, iar coborârea lor poate exprima vinovăţie, ascunderea adevăratelor sentimente, o stare de disconfort

psihic. Când vorbitorul priveşte în sus, gândeşte cu voce tare, când îşi priveşte apoi partenerul îl include în dialog, îi dă voie să vorbească. A privi într-o parte înseamnă a-i comunica celuilalt lipsa de interes pentru ce spune; privirea laterală (observare fără a fi observat), care mătură câmpul vizual: de la curiozitate până la tristeţe. Privirea piezişă transmite neîncredere, suspiciune, ostilitate. A-l privi în ochi exprimă sinceritate, dar şi o ameninţare; privirea fixă: concentrare, tensiune nervoasă, apreciere critică a interlocutorului.

Privirea fixă, dură, care se sudează parcă de a ta şi o susţine, privirea care te străpunge, exprimă agresivitatea, ostilitatea. Privirea fixă poate fi şi a celui care minte şi care încearcă în acest fel, să te facă să-i înghiţi minciuna cu aerul care spune: „Vezi bine că spun adevărul, doar te privesc în ochi". Privirea somnolentă, fixă, atonă, îndreptată spre tine sau în altă parte, cu ochii deschişi şi pleoapele imobile exprimă lehamite, oboseală; plictiseală; deprimare; antipatie.

Privirea mobilă, instabilă, cea care hoinăreşte la dreapta şi la stânga, care se opreşte ici colo, revine la tine, pleacă iar, greu de interceptat, aparţine individului inconstant, instabil pentru care există mereu ceva interesant de văzut sau de auzit în altă parte. Este deseori observată la oamenii care doresc să pună distanţă între ei şi interlocutorul sau interlocutorii lor.

Privirea coborîtă este un semn de tensiune, stânjeneală, crispare, ruşine; poate fi şi o tentativă de a masca adevărul. Semnificaţia privirii cu coada ochiului depinde de poziţia sprâncenelor şi de mişcările gurii: însoţită de o ridicare a sprâncenelor şi de un surâs, înseamnă fie că aceea persoană încearcă să te seducă, fie că i-ai trezit curiozitatea, fie că o amuzi; dacă însă deasupra acestei priviri, sprâncenele coboară sau se încruntă, dacă gura se subţiază într-un rictus rău, cu colţurile coborâte, semnifică răutate, nervozitate, animozitate. Privirea laterală poate fi şi ea ambivalentă: curtenitoare (zâmbet, sprâncene uşor ridicate), sau ostilă.

Privirea scurtă (tipică pentru cei ce vin din direcţii contrare pe un culoar şi se privesc doar pentru a evita ciocnirea): de regulă, tendinţă de acaparare sau agresiune – contactul rapid al ochilor produce impresie, îl fixează sau ameninţă pe adversar ("a pune ochii pe cineva"). Formele: de la privirea rigidă până la "a te uita prin cineva". Totuşi,

privirea dominatoare este privirea lungă: când privim astfel arătăm siguranţă, iar semnificaţia cuvintelor este amplificată.

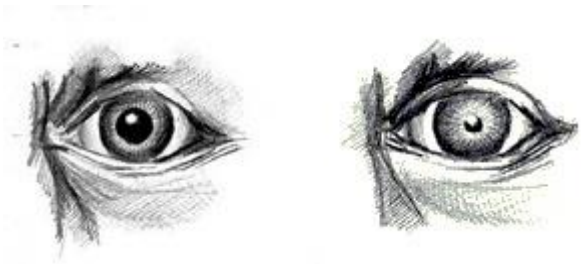


Fig. 27 „Ochi de dormitor” și „ochi de șarpe”

Eckard Hess a observat că pupila se dilată şi la emoţie, nu numai la lumină. Pupila dilatată exprimă disponibilitatea emoţională şi afectivă a individului faţă de tot ce îl înconjoară. Plăcerea, dorinţa pot determina creşterea în dimensiune a pupilei până la de patru ori dimensiunea sa normală. Starea negativă produce o contractare a pupilelor - ochi de şarpe -, cea pozitivă, excitată, conduce la mărirea pupilelor - ochi „de dormitor”. Semnificația acestor indici de limbaj corporal își are punctul de pornire în reacții corporale bine cunoscute: contractarea pupilelor este necesară unei vederi spațiale bune, necesară situațiilor conflictuale, care pot conduce la agresiune și violențe. Invers, relaxarea într-o situație confortabilă, conduce la dezinteres pentru o bună vedere spațială.

La fel de clar înemeiate în reacții corpului sunt și indicii și semnificațiile pe care le furnizează gradul de deschidere al ochilor:

- holbaţi – “te înghite din priviri”;
- larg deschişi – productivitate spirituală, dar şi nevinovăţie (privire folosită pentru a minţi);
- deschişi – interes normal, optimism;
- întredeschişi – participare redusă la ceea ce se întâmplă în jur, “nu merită nici măcar o privire”; situaţia nu e percepută ca reală;
- acoperiţi parţial – şiretenie, egoism, ascunse;

- strâns închişi – autoprotecţie, refuz de a vedea. Închiderea ochilor arată că cineva vrea să ne scoată în afara câmpului vizual, din plictiseală, indiferenţă sau superioritate;
- închiderea unui ochi – înţelegere secretă "te cunosc bine, nu mai trebuie să te privesc cu ambii ochi";
- închidere relaxată a ochilor – abandon, "trec cu vederea, fă ce vrei";
- închiderea repetată şi scurtă a pleoapelor: dorinţa de a întrerupe un contact vizual.

Grație combinației privirii cu mai multor semne faciale, recunoaştem cu toţii o faţă fericită, care zâmbește. Zîmbetul este mimica cea mai des utilizată și e adesea un răspuns reflex la salut. Zâmbetul sincer este larg, rotund, simetric, prinde contur încet și se stinge încet. Zâmbetul artificial - studiat de Duchenne (1806-1875) - se mărgineşte, de regulă, la gură nu ajunge până la ochi. Zâmbetul nesincer este strâmb, asimetric, prea lung sau se curmă prea brusc; cel nervos este prea scurt și se întrerupe brusc.

Paul Ekman a catalogat mai multe tipuri de zâmbete pe care le putem recunoaște cu ușurință:

1. Zâmbetul voit, fabricat, chinuit cu colţurile gurii drepte, buze drepte şi lipite; apare şi dispare repede: poate exprima jena.
2. Zâmbetul dulceag obținut prin întinderea şi subţierea buzelor: însoţește universalul „da".
3. Zâmbetul „pe sub mustaţă" cu buzele tensionate şi lipite: exprimă voinţă şi reţinere în acelaşi timp.
4. Zâmbetul depreciativ cu colţurile gurii sunt retrase în jos este afişat de persoanele blazate, ironice: poate exprima dezacordul şi acordul în acelaşi timp.
5. Zâmbetul relaxat, lipsit de tensiune: exprimă bucuria, dragostea, preţuirea celuilalt.

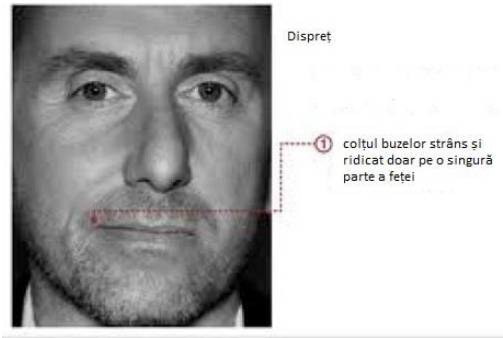


Fig. 28 Microexpresii (3) după Paul Ekman

6. Zâmbetul strâmb cu un colţ al gurii tras în jos iar celălalt, în sus: exprimă o amabilitate forţată, un conflict intern. (Este zâmbetul subalternului nevoit să asculte o glumă nepotrivită a şefului.) Zâmbet strâmb – cele 2 jumătăţi ale creierului au mesaje diferite. O gură asimetrică arată disconfort şi nervozitate; partea stîngă mai pronunţat decât în dreapta – la mincinoşi. Câmpul vizual stâng – emoţia, câmpul vizual drept, informaţia.

7. Zâmbetul care exprimă frica – buzele sunt trase lateral, iar gura este puţin întredeschisă; colţurile gurii sunt trase spre urechi.

8. Zâmbetul condescendent, resemnat – răsfrângerea înainte a buzei inferioare; adesea este însoţit de înclinarea capului spre dreapta şi/sau ridicarea şi tremuratul umerilor.

Teste

Pe https://www.paulekman.com/tools/re3/family/
https://www.paulekman.com/tools/re3/work/
https://www.paulekman.com/tools/re3/crime/ vă puteți testa abilitatea de a percepe

4. Alte forme ale limbajului corporal

Limbajul corporal paralingvistic: vocea

Limbajul corporal paralingvistic se referă la acele semne corporale care privesc diferitele aspecte ale vocii în comunicarea verbală. Interjecțiile se află la granița dintre cuvinte, semnele lingvistice, și intonații ale vocii, semne paralingvistice de limbaj corporal sau non verbal. Hm, sau hmm, ori hmmm, sunt printre cele mai frecvente interjecții - există în majoritatea limbilor pământului: „huh?" (engleză), „ă?" (română), „a?" (chineză), „e?" (spaniolă), „he?" (olandeză) etc.. Primul h emis este un simplu substitut pentru respiraţie, pe când m, emis cu gura închisă, simbolizează faptul că nu suntem siguri de ceea ce urmează să spunem. Pauza indică faptul că suntem temporar fără replică, dar încă atenţi la discuţie. Varietatea de tonuri are legătură cu multitudinea de trăiri pe care le exprimăm prin această banală interjecţie. Rostit cu o intonaţie ascendentă, hmm poate semnifica:" Nu înţeleg, mai spune o dată?". Emis prelung cu un "m" amplu: "Mă gândesc serios la ce mi-ai zis".

Nu numai tonul, dar și volumul vocii este asociat trăirilor sufletești și emoţiilor: tare vorbesc cei entuziaşti sau furioşi; încet, cei lipsiţi de încredere sau siguranţă. Vocea joasă creează impresia de autoritate şi control, cea înaltă, de emoţie sau de lipsă de importanţă a purtătorului ei. Scăderea volumului vocii poate fi folosită pentru a capta atenţia cuiva sau a ameninţa. Pentru a crea o impresie de încredere accentuaţi cuvintele pozitive.

Charles Darwin aprecia că „râsul pare să constituie, în primul rând expresia bucuriei sau a fericirii". „În timpul râsului, gura este mai mult sau mai puţin larg deschisă, cu colţurile mult trase înapoi, precum şi puţin în sus, iar buza superioară este puţin ridicată". Râsul: cu "a" (ha, ha, ha!) – deschis, eliberator, pornit din inimă; cu "e" (he, he, he!) – batjocură sau exagerarea prieteniei; cu "i" (hi, hi, hi!) – este sau vrea să pară tânăr, naiv; cu "o" (ho, ho, ho!) – în raport cu intensitatea, supărare, protest, ură; cu "u" (hu, hu, hu!) – respingere, ţinere la distanţă.

Limbajul corporal în relaţie cu obiectele

Există situaţii în care obiectele intervin pentru a întregi semnificaţia gesturilor (spre ex. felul cum ţinem o sticlă cu vin – ca o ghioagă, neglijent sau expunând-o), bătaia în masă, ritmică: nerăbdare, semn al nerăbdării (nu plictiselii) sau felul în care ne purtăm hainele sau alte obiecte (geanta mare implică imaginea de sine a proprietarului).

La fel ca degetele, alte obiecte în gură este o încercare inconştientă de a redobândi siguranţa copilului care suge la pieptul mamei și arată nevoia interioară de liniştire. Decizia, care este o activitate stresantă, cunoaşte numeroase forme de astfel de gesturi de autoliniștire: scoaterea ochelarilor şi introducerea unui braţ de ramă în gură, introducerea pipei sau altor obiecte (creioane, etc.). Dar nu se iau decizii cu gura plină (de mâncare sau băutură), nici câtă vreme diferite obiecte sunt introduse în gură, ci numai după scoaterea acestora.

Stingerea ţigării înainte de a fi consumată; consumul grăbit al băuturii sau mâncării înseamnă dorinţa de a pleca mai repede, de a părăsi contextul. Fumătorul care trimite fumul în sus este încrezător, sigur pe el, până la superioritate; în plan

Fig. 29 Gesturi în relaţie cu obiecte

orizontal: autoritate, atitudine fermă (spre o persoană de acelaşi sex: înfruntare; spre o persoană de sex opus: interes, dorinţă de contact); dacă trimite fumul în jos: respect, supunere, evitare - fire suspicioasă, persoană închisă, pesimistă. Ţigara ţinută doar cu vârful celor două degete: preţiozitate, probabil gest studiat. Degetul care se fereşte să

atingă ceaşca de cafea, ceai - persoană care se crede importantă (importanţa se vădeşte prin grija de a se feri de atingeri impure).

Culegerea de scame, mai mult sau mai puţin imaginare: dezaprobare ascunsă sau plictiseală faţă de opiniile sau atitudinile cuiva (caută un centru diferit de excitaţie pentru a-l diminua pe cel principal); dacă priveşte în jos sau departe – are o opinie personală pe care nu vrea să o împărtăşească. La fel, jocul cu obiecte, ascuns, în buzunar, sau vizibil, poate însemna atenţie, concentrare, dacă cel care se joacă e cel care ascultă; dacă e cel care vorbeşte, înseamnă că încearcă să ascundă ceva, cel puţin plictis sau nervozitate.

Statul pe scaun oferă numeroase indicii despre atitudinile sau gândurile ocupantului:

Poziţiile în cazul aşezării pe scaun permit o varietate interesantă de unghiuri de relaționare, mai ales dacă este vorba despre scaune-fotolii, mai dificil de deplasat și caremsunt aranjate în anumite unghiuri spațiale în prealabil: în timp ce unul din parteneri este orientat direct spre celălalt, acesta poate fi aşezat în unghiuri foarte diferite, scuzat fiind de lipsa de mobilitate a scaunului (absentă la statul în picioare). Scaunul întors cu spătarul în faţă oferă o barieră de protecţie, de apărare (Fig.).

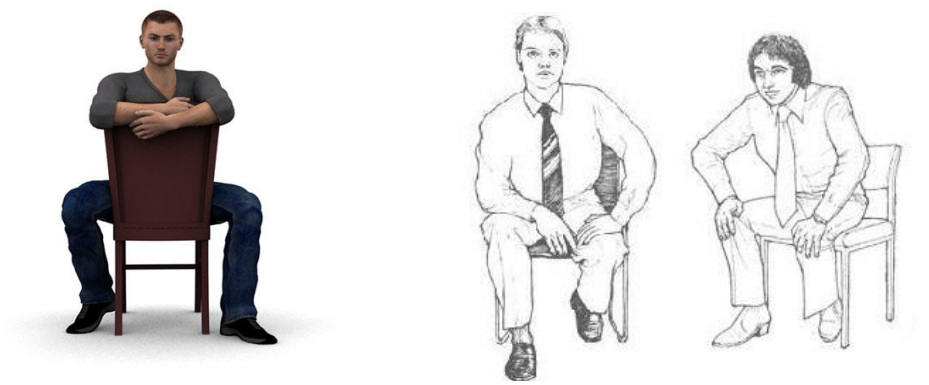


Fig. 30 Poziții pe scaun

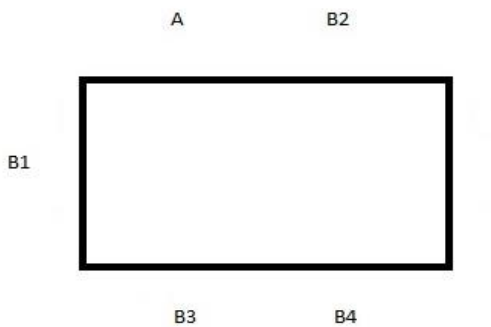
Aşezat comod, sprijinindu-se pe coate când vrea să spună ceva: siguranţă de sine, se aşteaptă ca ceilalţi să-i acorde atenţie. Piciorul peste braţul scaunului: lipsă de interes, eventual uşoară desconsiderare. Ocuparea parţială a scaunului: nesiguranţă, timiditate.

Piciorul înclinat sub scaun, mâna pe genunchi şi privirea înainte arată persoana gata de acţiune. Formele mai accentuate sunt cu ambele picioare aduse sub scaun şi

ambele mâini pe genunchi cu corpul aplecat înainte, ca la cineva gata să se ridice sau mâinile sprijinite de marginea sau braţele scaunului, gata să se ridice: gata de plecare, gata de a începe ceva. În fine, poziţia cârlig a piciorului în jurul picioarelor scaunului este specifică femeilor timide sau fricoase, care s-au retras în interiorul lor sau nemulţumire reprimată.

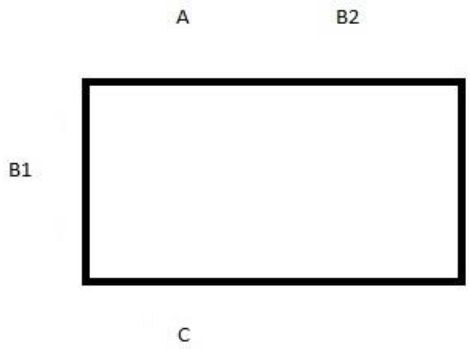
Scaunul poate rămâne doar un accesoriu în posturile semnificative prin ele însele: lăsat pe spate, cu picioarele desfăcute, cu vîrfurile degetelor unite într-un ”coif în sus”: aroganţă; braţele şi picioarele încrucişate şi privirea spre lateral, evitînd contactul vizual direct: nesinceritate, gânduri ascunse. Totuşi scaunul pare mai semnificativ în împrejurarea când, invitat la cineva, te tolăneşti într-un fotoliu iar el rămâne în picioare: afundarea în fotoliu poate fi un semn de cedare și supunere pentru că dominarea este dată de înălţime şi poziţia în picioare.

Tot așa, așezarea la masă structurează, prin fixitate relațiile:

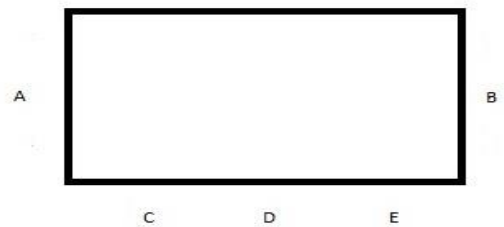


La o masă dreptunghiulară, în raport cu A: B1, poziţia de colţ, conversaţie prietenească; B2, poziţia cooperativă; B3, poziţia competitiv-defensivă; B4, poziţia independentă.

Situaţia de vânzări la o masă dreptunghiulară, în raport cu cumpărătorul A: cel care vinde e pe poziţia B2 sau B1, expertul pe poziţia C

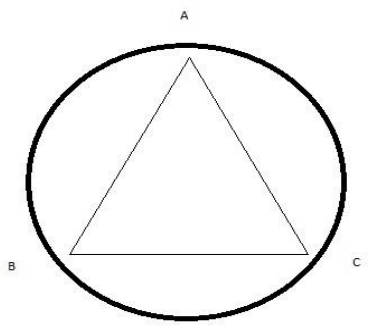


Importanţa în ierarhie în funcţie de aşezarea la o masă:



A deţine poziţia influentă, dacă nu stă cu spatele la uşă (în acest din urmă caz B deține poziţia importantă); B a doua poziţie; D a treia, C, a patra, ultimul e E

La masa rotundă a regelui Arthur e pe o poziţie competitiv-defensivă. Poziţia implicării în dialog la o masă rotundă presupune distribuirea într-un triunghi ABC, unde A şi B sunt de aceeaşi parte a mesei.



Cel care, la masă își ține mâinile şi braţele sub masă nu e pregătit să facă faţă situaţiei; cel care, la masă își ține mâinile şi braţele pe masă are capacitatea şi dorinţa de a stabili un contact (de la închiderea unei bariere până la deschiderea contactului fie pe relaţii – stânga – fie pe conţinut, afaceri – dreapta).

5. Indicatori gestuali caracteristici unor tipuri de limbaj corporal

Descrierea generală a semnificaţiei comportamentului

Chiar şi comportamentul în întregul lui poate fi supus unei investigaţii semiotice. Comportamentul este suma activităţilor organismului, suma gesticulaţiei şi posturilor în succesiunea lor orientată spre un scop. Din punct de vedere semiotic, el poate fi caracterizat cel puţin ca bogat sau sărac în forme, și de căutare sau de evitare a contactului. Conotaţii suplimentare poate oferi analiza unor aspecte ale sale:

În funcţie de ritmul sau stilul mişcării (amploarea mişcărilor – largi, cuprinzătoare sau colţuroase, mici, ascunse -, rotunjimea, direcţia mişcării etc.) -, aflăm dacă executantul lor este o persoană veselă sau tristă, nervoasă sau plictisită.

Gesturile rapide, dar de o precizie mediocră denotă în general o stare de hiperexcitabilitate - care constituie o caracteristică naturală a temperamentului coleric. La alte tipuri temperamentale, această stare poate fi semnul fie al unei ridicate tensiuni emoţionale, fie al unei puternice iritaţii.

Gesturile lente, dar sigure şi precise denotă meticulozitate, grijă pentru amănunte, tendinţa de a neglija dimensiunea temporală a activităţii în favoarea calităţii. Această categorie de însuşiri poate fi întâlnită mai frecvent la temperamentul flegmatic. Mult exagerate, luând forma pedanteriei, respectiv caracterul unei manii, ele pot apărea însă şi la alte tipuri temperamentale, de pildă la melancolic.

Gesturile prompte, sigure şi precise denotă calm, stăpânire de sine, încredere în sine, prezenţă de spirit etc. Gesturile variate ca viteză, dar sistematic lipsite de precizie denotă totdeauna neîndemânare, înapoia acesteia putând sta cauze diferite: lipsă de interes pentru activitatea respectivă, nivel scăzut de mobilizare energetică, lipsă de exerciţiu, lipsă de simţ practic (nivel scăzut al inteligenţei practice).

Gesturile rare, "moi", de mică amplitudine (cu mișcări strânse pe lângă corp) pot să denote: atitudine defensivă, teamă; nivel scăzut al mobilizării energetice, ca

urmare a oboselii, a unei stări depresive sau a unei stări maladive, stare de indiferenţă, plictiseală, apatie; apartenenţa individului la tipul temperamental melancolic; tendinţa la izolare etc.

Gesticulaţia bogată, impetuoasă, largă (uneori, de o amplitudine periculoasă pentru cei din jur) este caracteristică tipului constituţional picnic, iar dintre tipurile temperamentale, colericului şi, în măsura mai mică, sanguinicului. Ea poate să denote: stare emoţional-afectivă de tip stenic sau hiperastenic (bună dispoziţie, veselie, volubilitate, jovialitate, mergând până la euforie); nivel ridicat de mobilizare energetică; elan, înflăcărare pentru o idee sau o cauză, vădind totodată tendinţa de a-i antrena, de a-i câştiga şi pe cei din jur la cauza respectivă etc.

Gesturile repezi, violente efectuate îndeosebi pe direcţia "înainte", în special când însoţesc vorbirea cu tonul ridicat, pot denota: stare de iritaţie, dorinţa de afirmare proprie, de dominare; exercitarea conştientă a autorităţii etc. Strângerile de mână mai deosebite care, metaforic vorbind, pot fi de tipul: "peşte mort", adică flască, moale, fără viaţă indică un individ fără caracter, moale, dubios; sau brutală, ca o menghină indică un individ agresiv.

În general, se poate spune că mersul reprezintă unul dintre semnalele importante ale dinamicii neuropsihice. Mersul rapid denotă o mobilitate mare pe plan neuropsihic, tot aşa după cum mobilitatea redusă neuropsihică, se exprimă, printre altele, şi printr-un mers lent. Desigur, prin calificativele "rapid" şi "lent" utilizate aici se înţeleg caracteristicile naturale ale mersului şi nu nivelurile de viteză ce pot fi imprimate mersului în mod voluntar (corelaţia se păstrează însă până la un punct şi, în acest ultim caz, chiar dacă este determinată voluntar, viteza sporită a mersului corespunde unui tempo psihic mărit şi invers).

Totodată, mersul exprimă fondul energetic de care dispune individul. Dimineaţa, când omul este odihnit după somnul de noapte, mersul este mai vioi şi mai elastic decât în cea de a doua jumătate a zilei. Aceste diferenţe sunt resimţite şi subiectiv atunci când oboseala acumulată în timpul zilei este mai accentuată. De asemenea, diminuarea resurselor energetice ale organismului, ca urmare a unor stări maladive, se traduce şi prin modificarea amplă a caracteristicilor mersului.

În sfârşit, mersul constituie şi un semn al coloraturii afective a trăirilor individului. Buna dispoziţie, optimismul, încrederea în sine au drept corespondent mersul rapid, vioi, ferm, cu paşi largi, în vreme ce tristeţea, stările depresive determină un mers lent, cu paşi mici. Chiar în vorbirea curentă se întrebuinţează expresia "mers abătut". La rândul lor, emoţiile determină perturbări ale mersului. Astfel, la unii indivizi simpla senzaţie că sunt urmăriţi cu privirea de către cineva este suficientă pentru a le perturba automatismul mersului şi a-i face, de pildă, să se împiedice. Stările emoţionale deosebit de puternice, şocurile, pot avea ca efect incapacitatea, momentană sau de durată mai lungă, de a merge.

Mersul lent şi greoi (la definirea lui ca atare ţinându-se seama şi de sexul şi vârsta individului) indică o redusă mobilitate motorie - şi adesea chiar mintală (în special când este însoţit de vorbire şi gesturi lente, aspecte care apar mai frecvent la constituţiile mai masive). Dacă acest gen de mers este observat la un individ aparţinând constituţiei astenice, el poate constitui fie expresia, fie efectul unei stări maladive. Iar la persoanele de vârstă înaintată el constituie o caracteristică naturală, semnificând scăderea masivă a resurselor de energie psiho-fizică. Dintre tipurile temperamentale, acest tip de mers se întâlneşte mai frecvent la flegmatic -, întrunind, în plus, caracteristica unor reduse modificări de viteză şi ritm, chiar atunci când astfel de modificări ar fi obiectiv necesare. Este vorba de categoria de oameni care se spune că "nu-şi ies din fire, orice s-ar întâmpla!".

Mersul lent, nehotărât, timid indică, după cum se poate deduce chiar din termenii utilizaţi pentru definirea sa, în special lipsă de încredere în sine datorită unei emotivităţi excesive. În legătura cu aceasta, este util ca prin confruntarea cu alte date, să se precizeze dacă starea de emotivitate reprezintă o caracteristicã structurală a individului sau ea este legată de o anumită conjunctură (de exemplu, conştiinţa unei stări de inferioritate - datorită nepregătirii, comiterii unei greşeli în activitate etc. - în raport cu cerinţele situaţiei date). Acest tip de mers indică, în mod sistematic şi fără nici un dubiu, amplasarea individului pe poziţii defensive - din motive ce ar urma să fie clarificate prin alte mijloace, dacă situaţia o cere. Dintre tipurile temperamentale, cel melancolic întruneşte în mod frecvent caracteristicile acestui tip de mers.

Mersul rapid, energic, suplu şi ferm se întâlneşte la adultul tânăr, sănătos, dispunând de însemnate resurse energetice şi care manifestă o deplină încredere în posibilităţile sale (cel puţin în legătura cu atingerea scopului concret pe care îl urmăreşte în momentul respectiv). El indică, de asemenea, echilibrul emoţional, promptitudinea în decizii şi perseverenţă. Acest tip de mers este caracteristic tipului sanguinic. Dacă însă proprietăţile menţionate apar exagerate, este probabil ca individul în cauză să aparţină structurii colerice.

Respirația este și ea un indicator comportamental general foarte important. Inspirația, anemică sau profundă, denotă gradul de angajare într-o activitate. Respiraţie monotonă/expiraţie zgomotoasă este semnul unui individ fără tonus, trist, timid.

Indicatori ai dominanţei

Cea mai adecvată descriere a limbajului corporal propune gruparea gesturilor, mimicii, posturilor şi mişcărilor în ansambluri care au o semnificaţie umană mai generală, dar mai specifică decât caracteristicile foarte generale descrise mai sus. Astfel, spre exemplu, cele mai evidente mesaje specifice sau concrete pe care le trasmite limbajul corporal sunt cele referitoare la confortul sau disconfortul partenerului de comunicare. Ele apar sub forma ansamblului de gesturi care semnifică deschiderea - mâini cu palmele la vedere, contact vizual direct, gesturi orientate în afară, postură relaxată - sau închiderea – bariere de protecţie ridicate de membrele superioare şi inferioare, contact vizual scăzut, evitant, postură micşorată, umeri încordaţi. Dar mai există o categoriei de indicatori care pot caracteriza tipare ale comunicării corporale. Cînd ne întâlnim prima dată cu o persoană o evaluăm rapid în termenii deschiderii sau dominanţei, prieteniei sau atracţiei sexuale. Adică încercăm să descoperim în comumincarea ei corporală indicii ale unei atitudini dominante sau supuse, eventualul interes pe care îl are – sau nu îl are – pentru noi, dacă este sau nu comunicativă etc.. În acest caz procedăm cu limbajul corporal tot așa cum procedăm cu cel verbal, căutând conotațiile suplimentare ale gesturilor și grupând mai multe gesturi sub o aceeași semnificație.

Semnalele dominanţei sau sumisiunii trebuie căutate în orientarea, privirea, postura (înălţimea aparentă) corpului. Postura oamenilor dominanţi este cu picioarele întinse şi tălpile îndepărtate, postura călăreţului (cowboy), cea care indică ocuparea unui spațiu mai extins decât cel obișnuit[15], în vreme ce subordonaţii iau poziţia de drepţi cu tălpile apropiate. Indivizii dominanţi stau în capul mesei. Aşezate, persoanele dominante stau cu picioarele întinse. Dacă au picioarele aşezate sub genunchi, atunci genunchii sunt depărtaţi. Dominanţa e indicată şi de poziţia cifrei 4 (poziţie greu de adoptat de către femei; poziţie legată de flexibilitatea şi rezistenţa fizică a tinerilor).

Persoanele cu statut social mai înalt crează în jurul lor o graniţă invizibilă de care oamenii din jur se apropie ezitant. Poziţiile mai importante în ierarhie recurg mai puţin la limbaj corporal. Relaxarea este un indicator al dominanţei: tonus muscular scăzut, absenţa tensiunii, aranjare asimetrică a braţelor şi picioarelor, număr mai mic de mişcări şi cu mai multă lentoare. (Indivizii dominanţi arată că nu se aşteaptă la şi nu îi preocupă posibilitatea unui eventual atac). Persoana cu rolul dominant întinde mîna şi indică locul de aşezare al celuilalt. Una din manifestările puterii în onfruntări constă în a-i ţine pe oameni în picioare (sau la uşă).

Spaţiul intim poate fi ocupat prin înfoirea coatelor – cu degetul gros în faţă sau în spate; degetele mâinilor îndepărtate când se sprijină pe suprafaţa plată a mesei; braţele întinse pe spătarul altor scaune.

Fig. 31 Atitudine dominantă în diferite contexte

[15] Revenind la grila spațial-simbolică putem observa ca dacă verticala este asociată simbolic cu transcenderea, cu depășirea acestei lumi și a valorilor ei, cu asceza, renunțarea și spiritualitatea, orizontala este asociată cu această lume și cu valorile ei, respectiv cu extinderea spațială, dominarea și afectivitatea. Probabil de aceea feţele late ale oamenilor sunt asociate cu agresivitatea şi dominanţa. Rezultatele unui studiul de la Universitatea din California sugerează că bărbaţii care au feţe mai late sunt implicaţi mai puţin în relaţii de cooperare şi mai multe în competitive şi dominare.

Mâinile pe şold (o singură mână pe şold poate indica o direcţie de atac.): poziţie între cea cu mâinile întinse pe lângă corp şi cea cu mâinile înălţate pentru atac, măresc corporalitatea şi teritoriul ocupat de persoană. Variante: cu toate degetele în faţă – sfidare; degetul mare în faţă, celelalte în spate – poziţie feminină; palma în afară, faţa exterioară pe şold – nenaturală, afectată; pumnul pe şold – ameninţătoare.

Orientarea corporală: subordonatul, vorbind cu şeful, îşi orientează corpul spre el, indicând direcţia centrării; şeful poate întoarce corpul într-o parte arătând că are şi alte opţiuni deschise. Poziţia faţă în faţă depinde de intimitata dintre cei doi – preludiul unui atac sau o relaţie respectuoasă!

Faţa e un important furnizor de indici: fie că sunt atribute faciale, fie că sunt acţiuni faciale. Sprâncenele coborâte (furia în general sau iritarea continuă), gura îngustă şi hotărâtă, absenţa zâmbetului sunt indicii de dominanţă. Variante de zâmbet: zâmbetul sigilat, cu buzele lipite şi colţurile gurii distanţate; zâmbetul reţinut – a zâmbi fără a zâmbi.

Persoanele dominante tind să vorbească primele într-un grup reunit pentru prima dată, ultimul care vorbeşte va primi sarcinile. Persoană cea mai dominantă are tendinţa de a vorbi cel mai mult: face asta continuînd să vorbească peste celălalt, ridicînd tonul şi folosind semnale non-verbale de descurajare pentru adversar. Au mai puţine ezitări şi discontinuităţi de limbaj şi nu ei sunt cei care îşi armonizează stilul de a vorbi cu al celorlalţi.

Cînd oamenii se privesc în faţă, la statut egal persoana care îşi menţine mai mult privirea este dominantă, mai vorbăreaţă, mai influentă în grupul nou constituit. Privirea peste marginea ochelarilor – fixare combativă. Privirea „ochi în ochi" este un gest legat de raporturile de ameninţare, dominanţă şi supunere atât la om, cât şi în lumea animală (deşi, uneori, semnifică solicitarea ajutorului). Atunci când indivizii privesc mai mult interlocutorul când vorbesc şi tind să nu aibă acest comportament când ascultă, ei sunt percepuţi ca fiind dominanţi, indiferent de apartenenţa la gen. Mai

Relaxarea, „gestul lent şi privirea lenta" (Nietzsche) este trăsătura esenţiala a dominanţei. John Wayne: „folosiţi un ton jos, lent şi nu spuneţi prea multe". Dacă nu eşti înalt ca statură păstrează distanţa!

concret, indivizii sunt consideraţi ca fiind mai puternici cu cât raportul vorbit-privit e mai crescut şi sunt consideraţi mai submisivi cu cât raportul ascultat-privit e mai crescut. Dominanța vizuală caracterizează situaţia în care cel care vorbeşte îl priveşte mai mult pe celălalt, decît îl priveşte în timp ce îl ascultă (la subordonaţi e invers). Explicaţia ar fi că cel care ascultă judecă, iar persoană dominantă este indiferenţă la judecată celui care îl ascultă. „Skandenberg-ul vizual" defineşte situaţia în care subordonatul susţine, un pic mai mult decît ar fi normal, privirea şefului. La fel în cazul atingerilor: atingerile persoanelor dominante sunt unilaterale, atingerile care implică reciprocitate caraterizează persoanele cu statut egal.

Sunetele joase, timbrul vocal jos, sunt asociate cu dominantă iar ameninţarea, sunetele înalte cu sumisivitatea. Timbrul descendent este asociat cu declaraţiile, siguranţă şi dominantă, unul ascendent este caracteristic întrebărilor, nesiguranţei şi sumisiunii.

Indicatori ai supunerii

Darwin a descris relaţia dintre dominanţă şi supunere urmând principiul antitezei. El numeşte indignare, dominanţa, şi constată că opusul ei este ridicarea umerilor cu coatele apropiate de corp, mâinile trase în sus şi degetele în extensie (vezi la Grila reacţiilor instinctive, gestul "băgarea capului între umeri" şi nota care îl însoţeşte). Adesea e însoţită de întoarcerea capului şi ridarea sprâncenelor. (Atenție la diferențele etnice: la francezi este un gest dispretuitor, la italieni un gest de dezvinovățire, la evreii est-europeni era gestul lipsei de putere!)

La baza exprimării dominanței stau puterea şi ameninţarea, în exprimarea supunerii, slabiciunea şi atitudinea defensivă. Indivizii supuși vor să arate că nu sunt o ameninţare, că grija lor este autoprotecţia, nu atacul. Arată asta prin inactivitate, care este încremenire, ca reacţie la frica. Astfel persoana se face postural mai mică: lăsarea umerilor, aşezarea pe vine sau jos, sau culori terne, umeri joşi de haine, evitarea palariilor. Vulnerabilitatea şi poziționarea mâinilor şi picioarelor oferă cele mai clare semne de supunere. Persoanele supuse adoptă poziții închise. În picioare, drepte, parale, postura foarfecelui, pe un picior, cu celalalt flexat. Aşezat, cu picioarele retrase dedesubt sau ascunse, genunchii apropiaţi sau picioarele încrucişate. Pe lângă

ascunderea mai mult sau mai puțin simbolică a organelor sexuale, cresterea zonei de autocontact corporal e liniștitoare.

Fig. 32 Poziții supuse în diferite contexte

Gesturi de autoliniştire: ne atingem, ne ţinem, ne mângâiem – semne substitutive pentru acțiunile altora. Atingerea fizica este cel mai primitiv şi cel mai eficient mod de a liniști pe cineva. Aria dedicata pielii în cortexul prefrontal e mai mare decât a tuturor celorlalte simțuri la un loc. Atingerea e baza contactului dintre mama şi copil: liniștește copilul şi îl face să se simtă în siguranță. În situații stresante oamenii tind să se atingă așa cum îi atingea mama: își mângie parul (pe ceafa), se iau în brațe, se țin de mână. Pozițiile sumisive ale mâinilor duc contactul la maxim, turnul, ca gest dominant îl reduce la minim.

Darwin leagă „da”-ul de coborârea sumisivă a capului: de altfel, chiar dacă afirmaţia nu este un gest universal, plecarea capului ca semn de supunere este! Exemple: aplecarea scurtă a capului când treci pe lângă doi cunoscuţi care poartă o conversaţie, datul din cap în conversaţie – dacă e grăbit, fie că îl susţine din toată inima, fie că vrea să îi vină rândul la vorbire; dacă e lent, e făcut de cei care preiau rolul ascultătorului (distincţia dintre cele două situaţii o face direcţia privirii: dacă priveşte vorbitorul, îl încurajează, dacă priveşte în altă parte, vrea sa ia cuvântul); plecarea capului într-o parte (cum fac copii mici, pe umărul părinţilor) ca semn de neajutorare inocentă, supunere sau semn erotic.

Supunerea intervine ca soluţie în cazul speciei umane, care nu e solitară (caz în care fuga este o soluţie), ci se bazează pe cooperare. Ferirea privirii e o formă simbolică de fugă pentru că scot individul dominant din câmpul vizual şi semnalează lipsa intenţiei de atac. Formele izolării vizuale: plecarea privirii; mişcarea pendulatorie a privirii între limitele câmpului vizual pentru a vedea ce se întâmplă şi a căuta căi de

fugă; ochii măriţi inocent ca pentru a înţelege ce se petrece în realitate, a atrage atenţia celuilalt şi a părea dezarmant. În toate aceste situaţii de supunere mişcările ochilor sunt simetrice. (Apropo de obiecte: purtarea ochelarilor pe frunte, ca o ridicare a vizierei, crează impresia de ochi mari.). Sprâncenele ridicate şi ochii relaxaţi dau tot o impresie de supunere, arată faptul că cel care face gestul este atent şi impresionat. (Imediat diferit, sprâncenele ridicate şi ochii măriţi sau sprâncenele relaxate şi ochii măriţi sunt semnul furiei). Unite şi ridicate, sprâncenele exprimă îngrijorare.

Zâmbetul este oarecum contextual: când contextul nu este prietenos, zâmbeşte mai mult persoana subordonată, când e prietenos, persoana dominantă; oricum, dacă persoana subordonată trebuie să zâmbească pentru a calma persoana dominantă, cea din urmă zâmbeşte când are chef! Zâmbetele persoanelor dominante sunt „gură şi ochi" (Duchenne), a celor subordonate implică numai muşchii gurii. Femeile zâmbesc mai mult decât bărbaţii, chiar şi după ce se instalează în poziţii dominante, de putere. Chiar şi fals, zâmbetul îşi exercită funcţia de supunere şi cere îngăduiţă. Zâmbetul autentic trebuie căutat în zona ridurilor „laba gâştii".

Înroşirea – împreună cu perturbarea discursului verbal, zâmbete cu jumătate de gură, coborârea privirii – ca semn al jenei funcţionează ca autolinişţire care arată altora disconfortul şi regretul nostru. Ea nu este atât sumisivă, cât atrage îngăduinţă. Scoaterea limbii – asociată cu efortul şi concentrarea – arată celorlalţi că persoana nu este disponibilă pentru comunicare.

Comportamentul de periere este rar întrucât a devenit unul verbal – pentru a-i impresiona pe cei mai puternici decât noi, ne autodevalorizăm, spunând lucruri negative despre noi, şi îl promovăm pe celălalt, spunând lucruri pozitive despre celălalt. Persoanele dominante pot folosi capcana măgulirii, autodevalorizându-se şi aşteptând să fie contrazise de persoana subordonată. În acest fel mută lauda de sine în gura celuilalt şi îi crează acestuia o bună impresie pentru viitor. (Cele trei strategii: acordul, favorurile, flatarea).

Indicatorii comportamentului de calmare

„Sarcina" sistemului limbic este să ne asigure supravieţuirea, să ne ţină departe de pericol sau disconfort şi să ne asigure liniştea oricând este posibil. Când starea de

confort este asigurată, apar indicii nonverbali de mulţumire şi încredere în sine. Când apare disconfortul, indicii sunt de stres sau încredere scăzută: încreţirea frunţii, îndepărtarea corpului, întinderea sau încrucişarea braţelor. După orice reacţie la ameninţare sau stres rezolvate, apare un comportament de calmare, solicitat de creier pentru a reveni la condiţiile normale: copii introduc degetul în gură, adulţii, diferite obiecte; îşi ating gura sau gâtul, îşi aranjează cravata, hainele. Acest comportament de liniştire, compensator este mai frecvent decît se crede. Mişcările de substituire sunt mişcări mai mult sau mai puţin repetate care nu au alt scop decât eliberarea surplusului de energie sau tensiune pentru a reduce frustrarea şi agresiunea.

Comportamente de calmare: mângâiem cu limba buzele sau interiorul gurii, expirăm uşor umflându-ne obrajii, mestecăm accelerat guma, fumăm mai mult. Atingerea diferitelor părţi ale corpului ne ajută să ne păstrăm calmul. Bărbaţii preferă să-şi atingă faţa, femeile îşi ating gâtul, hainele, bijuteriile, mâinile şi părul. Zona gâtului este predilectă pentru gesturi de calmare foarte diferite. Bărbaţii fac gesturi mai viguroase şi diverse, femeile se joaca cu mărgelele sau îşi ating scobitura gâtului (cele însărcinate schiţează gestul spre gât, apoi îl îndreaptă spre pântece). În funcţie de îngrijorare sau tensionare, braţul femei se ridică de pe antebraţ spre colier şi apoi îţi trece degetele peste scobitura gâtului. Bărbaţii fluieră, vorbesc singuri sau vorbesc prea mult. Căscatul excesiv, „curăţirea” /”mângâierea” / stergerea palmelor de picior sunt tot gesturi de calmare. Bărbaţii îşi îndepărtează gulerul de gât. Unele gesturi de apărare pot trece în gesturi de calmare: îmbrăţişarea de relaxare sau frecarea braţelor ca la o reacţie la frig.

Indicatori comportamentului de gen

S-a constatat că bărbaţii le-au privit în ochi pe actriţele pe care le considerau atrăgătoare, în medie, timp de aproximativ 8 secunde, interval redus la numai 4 secunde, atunci când au făcut schimb de priviri cu cele mai puţin tentante pentru ei. Femeile, în schimb, îi tratează imparţial din acest punct de vedere pe bărbaţi, măsurându-i egal din priviri atât pe cei care le tentează cât şi pe cei care le displac. Cercetătorii cred că bărbaţii folosesc contactul vizual pentru a caută partenere potrivite şi fertile, în timp ce

femeile sunt mai precaute instinctual şi încearcă să nu atragă atenţia din cauza temerii pentru o sarcina nedorită şi o activitate parentală unilaterală.

Fig. 33 Atitudinea celor doi ilustrează foarte adecvat ceea ce numim posturi corporale diferite în comunicare de gen!

Bărbaţii nu utilizează atât faţa, cât corpul pentru oglindire – probabil se semnalează oglindirea acţiunii, nu a sentimentelor, cum este cazul femeilor care utilizează faţa. Mâinile la ceafă este o poziţie utilizată de bărbaţi, pe care femeile nu o practică şi nu o agreează (nici şefii, dacă o fac subordonaţii). Femeile se autoetalează, trecându-şi degetele prin păr. Împăunarea, cu o mînă sau cu ambele pe şold, e diferită la bărbați și la femei.

Accentuarea diferenţelor de gen face o persoană sexi. Fazele: trecerea mâinilor prin păr, buze umede întredeschise, autoatingeri, încheietură moale, expunerea pelvisului. Râsul este erotic atunci când o femeie râde lăsându-şi capul pe spate şi arătându-şi gâtul. Femeile gesticulează cu ţigara pentru etalare socială – deschidere corporală, etalarea încheieturii - bărbaţii preferă închidere corporală şi atitudine secretivă. Plasarea genţii în apropierea bărbatului: acceptare. Ochelarii şi machiajul fac femeile mai încrezătoare. Rujul roşu – senzualitate; pal – carieră.

Indicatori care apar în conversaţii

Cele 2 niveluri ale conversaţiei: dialogul verbal în care, prin cuvinte, se schimbă idei şi opinii şi dialogul neverbal, unde, prin limbaj corporal se semnalează momentul intervenţiei următoare, intenţia de a continua sau nu conversaţia etc. Există o gradare a susţinerii lingvistice: schimbări de postură pentru paragrafe; de cap sau braţe, pentru

schimbarea registrului expresiei; de faţă, ochi, mâini la cuvinte sau fraze. (Prezenţa limbajului verbal are însă ca efect reducerea utilităţii comunicative a gesturilor, mimicii şi comportamentelor ritualizate.) Dacă cineva este foarte interasat de tine şi de ceea ce-i spui ascultă nu numai ceea ce-i spui, ci şi ritmul conversaţiei tale. Un bun ascultător priveşte atent, dă uşor din cap în semn de aprobare şi zâmbeşte, mai ales în micile pauze. Când vrea să vorbească, la sfârşitul unei propoziţii, întoarce uşor capul de la cel care vorbeşte, face gesturi inermediare şi trage aer în piept.

Mâna ca suport pentru cap - indică starea de plictiseală, cu atât mai mare cu cât mai mult este folosit braţul şi mâna (capul pe masă - plictiseală maximă); întoarcerea feţei într-o parte: pierderea interesului sau acordului. În timpul unei conversaţii dacă o persoană ascultă tăcând sau replicând mecanic în timp ce îşi întoarce capul şi privirea încolo şi încoace, caută pe cineva sau încearcă să scape de discuţie.

Intensitatea privirii este mai mare când subiectul ascultă, decât atunci când el însuşi vorbeşte, iar în ceea ce priveşte direcţia privirii, indivizii privesc în sus la sfârşitul unor fraze din cadrul discursului sau la finalul discursului şi privesc înainte la începutul unor fraze lungi. În timpul discursurilor mai puţin personale, când conţinutul discursului se bazează pe elemente cognitive, argumente logice, intensitatea privirii este mai ridicată decât în cadrul discuţiilor personale. Există diferenţe individuale în ceea ce priveşte intensitatea privirii, femeile fiind angajate în contacte la nivelul ochilor mai mult decât bărbaţii.

Cine doreşte să rămână doar ascultător produce semnale de fond: sunete – ei, da, mda -, repetă cuvintele vorbitorului, zâmbeşte scurt şi aprobă din cap (doar dacă e lent, dacă e rapid indică dorinţa de a lua cuvântul!). Cine doreşte să preia cuvântul se apleacă în faţă, ridică un deget, deschide uşor gura – respectiv se pregăteşte pentru vorbit. Cine nu, face acţiuni contrare intenţiei de a vorbi: încrucişarea braţelor, strângerea buzelor, acoperirea gurii cu mâna sau cu un deget. Sau pune întrebări: fie întrebări informative independente, fie întrebări disjunctive („nu-i aşa?", „nu credeţi?"). Întrebările îl invită pe celălalt să îşi asume rolul vorbitorului sau să continue să vorbească. Femeile folosesc acest procedeu de ascultare activă când întâlnesc un bărbat pentru prima oară, produc multe semnale de fond şi pun multe întrebări, ceea ce le face

să pară ascultătoare atente. Bărbatul naiv vede în acest procedeu de ascultare activă interesul pentru el al femeii şi vorbeşte spunând vrute şi nevrute.

Preluarea cuvântului – semnale de avertisment: ridicarea mâinii, mărirea uşoară a ochilor; prin versiuni uşor exagerate ale mişcărilor pregătitoare: deschiderea gurii şi aspiraţia cu zgomot a aerului; sau prin semnale de fond negative: uitându-vă în altă parte sau dând nerăbdător din cap. Ultimul nivel este întreruperea vorbitorului, care apare nu în cazul încurajării („bravo, sunt de acord"), nici în cazul inversului ei, a ripostei („prostii, nu sunt de acord"), ci atunci când apare o concurenţă în preluarea cuvântului.

Tehnicile de întrerupere:

- creşterea volumului – cine strigă mai tare are cele mai mari şanse de a obţine cuvântul;
- impresia de hotărâre: indiferenţa faţă de faptul că cealaltă persoană vorbeşte îţi dă şanse mai mari de a obţine cuvântul (invers, la fel cu cei care continuă să vorbească după ce cei mai mulţi dintre cei care au vrut să întrerupă se opresc). În discursurile care se suprapun există întreruperi accidentale – ascultătorul intervine întrucât crede că vorbitorul urmează să se oprească – când cel care întrerupe se opreşte cam la o secundă după suprapunere sau întreruperi efective, care trebuie să depăşească două, trei secunde. Cei care ezită, se opresc înainte de a atinge acest punct.

Cei cu statut înalt întrerup pe cei cu statut inferior, bărbaţii întrerup femeile, dar în lumea mediteraneană şi printre evrei întreruperile sunt considerate implicări de solidaritate şi entuziasm.

Cum se cedează cuvântul

Schimbarea orientării privirii: din altă parte, spre ascultători, spre exemplu; persona pe care îşi fixează privirea devine următorul vorbitor. Pe lângă sfârşitul propoziţiei trebuie să apară şi alte semnale: coborârea tonului, gesturile făcute cu mâna, o expresie particulară.

Cum se păstrează cuvântul

Într-o conversaţie ascultătorul priveşte mai intens decât vorbitorul care îşi adună gândurile şi care dacă ar privi în ochi pe ascultător ar crea impresia că cedează cuvântul. Ca să se ştie că doreşte să continue, vorbitorul amplifică intensitatea ultimei silabe

accentuate până la următoarea pauză, anunţă un anumit număr de puncte şi le enumără (uneori, folosind degetele), foloseşte conectori verbali (şi, de asemenea, mai mult, în plus). Refuză să cedeze cuvântul la întreruperi, neprivind la ascultători sau privindu-i doar scurt şi pătrunzător. Rămâne încremenit în poziţia în care a fost întrerupt, aşteptând să reprimească cuvântul şi renunţă la poziţia încremenită numai după ce l-a pierdut definitiv.

Vorbitorul îl poate menţine pe ascultător în această poziţie obligându-l să emită semnalele de fundal sonor prin întrebări: „înţelegi?", „nu crezi că-i aşa?", „ştii ce vreau să spun?" (care poate fi, mai degrabă, încercarea de a obţine un acord şi a impune ascultătorului punctul său de vedere). Îl poate recompensa pe ascultător pentru acest fundal sonor cu un zâmbet sau o privire afectuoasă şi îl situează astfel pe poziţia de ascultător perpetuu. („A ţine de nasture" avea în secolul al XIX-lea un sens de gest real!)

Indicii posturale de angajare în conversaţie

Privirea este mai controlabilă, orientarea pieptului este un indicator mai bun al angajarii unei persoane în conversaţie. Însă cel mai bun indicator este poziţia picioarelor şi a tălpilor (asociate cu reacţia primară de fugă, a cărei pregătire poate da naştere la multe forme ale posturii):

- postura dreaptă cu picioarele paralele: neangajare nici în rămasul pe loc, nici în plecare.
- postura dreaptă cu picioarele depărtate (călăreţul): măreşte spaţiul ocupat de corp (ca şi coatele, suplimentar însă e o expunere tipic masculină) indicînd dominanţă şi faptul că persoana nu vrea să plece.
- postura dreaptă cu picioarele încrucişate (foarfecele), fie că ambele picioare sunt drepte, fie că e o încrucişare asimetrică (atunci poate conta piciorul de sprijin): poziţie tipică de imobilitate dar şi de sumisiune.
- postura dreaptă cu greutatea pe un picior (contrafortul): apropiată de actul mersului, arată că persoana doreşte să plece; direcţia labei piciorului care nu e de sprijin indică direcţia de mers sau de interes. Poziţia perpendiculară cu cealaltă persoană sugerează faptul că puteţi fi întrerupt; invers, poziţia faţă în faţă cu refuzul

reorientării la apariţia unui intrus – excludere. Pot exista poziţii închise, faţă în faţă, ale discuţiei confidenţiale sau diferite deschideri: triunghi, pătrat sau cerc.

Apropierea de grupuri care discută: prinde privirea cuiva din grup şi dacă acesta zîmbeşte sau îşi menţine contactul vizual, te poţi alătura grupului.

În fine, pentru a identifica și diferența între indicatorii de *persuasiune, manipulare sau seducţie* în conversații vom spune aici - urmând ideile *Analizei Tranzacționale* - doar că, în general, în limbaj corporal în primul caz sunt folosite gesturi, posturi şi comportamente de adult, în al doilea, gesturi de părinte normativ, iar în al treilea, gesturi de copil.

Apendice I: Extensii ale limbajului coporal

Limbajul corporal şi fizionomia

Corpul în general şi mai ales faţa seamănă cu hainele noastre vechi, păstrând urmele gesturilor, expresiilor noastre vechi şi repetate. Repetarea continuă a unor trăiri determină apariţia unor amprente mimice, care devin tot mai accentuate odată cu înaintarea în vârstă: când îmbătrâneşte, la fel ca şi o haină veche ce capătă cute rigide, corpul, şi mai ales faţa, păstrează în gesturi rigide şi amprente ale mimicii urmele rolurilor sociale pe care le-a jucat. Astfel, spre exemplu, cineva care zâmbeşte adesea capătă spre bătrâneţe o faţă mai prietenoasă.

Pe frunte se pot observa:

Cutele verticale: ale voinţei, concentrării – cuta luptătorului.

Cutele orizontale: frică, sperietură, mirare, înţelegere bruscă.

Cutele încreţite: întâlnirea celor două: mâhnire, năpăstuire, neputinţă, amestec spiritual-sufletesc – cutele verticale (voinţa) nu găsesc soluţia căutată de cele orizontale.

Cutele ce rezultă din ridicarea sprâncenei drepte – sentiment critic (relativ la conţinut); a celei stângi – neîncredere (relativ la relaţie).

Psihosomatismele ca limbaj corporal

Psihosomatismele reprezintă felul în care boala se înscrie simbolic în corp. Simptomele nevrotice pot fi citite din perspectiva conflictelor simbolice. Ex.: tulburări de mers, de înghiţit, frica de a merge cu trenul, bulimia etc.:

- tulburări stomacale – comportamente ambiţioase, egoiste; conflict între dorinţă şi teamă, dependenţă şi independenţă;
- tulburări de respiraţie – stările sufleteşti se suprapun peste respiraţia conştientă: neputinţa în raport cu persoanele de referinţă, imposibilitatea identificării cu acestea;
- refuzul de a mânca – la fete în perioada pubertăţii: conflict cu mama sau refuzul de a avea corpul unei persoane mature;
- bulimia şi supraponderabilitate – neîncredere, rigiditate, frustrări;

- tulburări ale epidermei – cei care se scarpină vor "să-şi iasă din piele"; mână umedă: tulburări de contact, timiditate; urticaria: comportament agresiv sau amabilitate exagerată;
- dureri de cap – personalitate rigidă, perfecţionistă, ambiţioasă;
- atac de cord – dorinţa de a se ocupa cineva de inima mea;
- tulburări de vedere – când nu vrem să vedem ceva.

Limbajul corporal şi grafologia

Scrisul este - ca seismograma pentru cutremur sau cardiograma pentru mişcările inimii - o înregistrare a stilului de gesticulare (un fel de gestogramă). Analizând scrisul cuiva ne dăm seama de stilul general şi relativ constant al gesturilor sale. Mai întîi spaţiul în care se plasează gesturile prin care scriem literele are o zonă mediană – literele cum sunt: a, c, e, i, m, n, o, s, z se înscriu numai în zona mediană -, o zonă de deasupra unde se înscriu depasantele superioare – barele de la literele: b, d, f, h, k, l, t – şi o zonă inferioară, unde se înscriu depasantele inferioare – cum sunt barele de la literele g, j, p. Conform distribuirii spaţiale a gesturilor în cazul înregistrării lor prin scriere depasantele superiore ne indică stilul şi dimensiunea gesturilor în zona spirituală; zona mediană a corpului literelor este reprezentativă pentru zona afectivităţii; iar zona depasantelor inferioare este reprezentativă pentru gesturile inferioare, senzuale. Daca literele m şi n sunt închise sus, atunci avem de-a face cu gesturi similare celor făcute cu căuşul palmei ascuns sau închis, deci cu oameni care potrivit gesticulaţiei sunt secretoşi sau discreţi sau cu persoane care au ceva de ascuns. Bara la litera t este reprezentativă pentru gestul de decizie pe care îl fac oamenii hotărâţi, cu voinţă puternică. Suplimentar, conform simbolismului spaţial, mişcarea scrisului de la stânga spre dreapta este mişcarea dinspre eu spre celălalt şi dinspre trecut spre viitor, faţă de care marginea din dreapta a foii reprezintă o limită. Oscilaţiile liniei pe care o descrie propoziţia şi felul în care ea se termină este semnificativ pentru starea sufletească pe parcursul unei acţiuni şi pentru atitudinea faţă de obstacole etc.

Apendice II: Folosirea propriului limbaj corporal

Interesul actual pentru limbajul corporal implică abia în ultima vreme interesul pentru propriul limbaj corporal. Totuşi limbajul corporal este foarte important tocmai pentru că la acest nivel comunicarea e ca o autostradă cu două sensuri pe care circulaţia mesjelor este continuă, nu discontinuă ca în cazul mesajelor verbale.

Cunoaşterea limbajului corporal face posibilă atât interpretarea limbajului celorlalţi, cât şi buna utilizare a propriului limbaj corporal în comunicare. Imaginea personală depinde de felul cum vă percep ceilalţi. Înfăţişarea este foarte importantă: de ea se leagă prima impresie şi aspectele generale: sex, grupă de vîrstă, grup de apatenenţă socio-profesional, cultural şi etnic. Importanţa primelor impresii este dată de faptul că se produce o cunoaştere fulgerătoare bazată pe limbajul corporal. Şi niciodată nu mai ai o a doua ocazie să produci o primă impresie! Impresia depinde în cea mai mare măsură de comunicarea non-verbală, care poate fi controlată. Problema care se pune este aceea a concordanţei dintre starea de spirit şi comportament: discrepanţele pot fi observate la nivelul limbajului corporal. O înţelegere inconştientă între doi parteneri intervine adesea atunci când în limbajul corporal cei doi au stabilit un contact de bună calitate.

> Experţii susţin că mai toţi oamenii au învăţat deja să îşi controleze feţele, motiv pentru care acum ar trebui să ne concentrăm asupra unei alte părţi a corpului.

Îmbrăcămintea are propriul ei limbaj şi propriile coduri care ataşează unor elemente specifice anumite semnificaţii. De aceea nu contează intenţia subiectivă cu care înbraci o haină, ci felul cum este ea percepută ca semnificaţie. De altfel toate obiectele care vă înconjoară transmit semnificaţii: tipul de celular, sunetele de apel alese, agenda, stiloul, obiectele pe care le aveţi pe masă…

Pentru a controla prima impresie pe care o produci:

1. Dă jos prima haină în antreu; stai în picioare, mână în mână sau cu palmele în coif;
2. Nu rămâne în uşă, vino cu viteză constantă;

3. Strîngere de mână scurtă;
4. Nu sta scufundat pe o sofa. Dacă scaunul e prea jos, întoarce-l cu 45 de grade în raport cu persoana;
5. Gesturi simple, clar intenţionate, fără multă mişcare;
6. Respectă distanţele interpersonale;
7. Adună lucrurile calm, strânge mâna, întoarce-te şi pleacă.

Tehnica oglinzii: imită limbajul corporal al persoanei din faţa ta; persoana respectivă va simţi bunăvoinţă şi afecţiune faţă de tine (ne plac oamenii care sunt ca noi). Oglindire automată: ca mai sus când doi îndrăgostiţi se apleacă unul spre celălalt. Dacă partenerul dă dovadă de afecţiune o poţi amplifica comportându-te similar. Atenţie: oglindirea bună trebuie să reproducă mesajul corporal general cu gesturile tale, nu să imite strict mişcările corporale ale partenerului.

Testarea simpatiei: la petreceri apropie-te, neagresiv, de celălalt şi vezi cum reacţionează la intruziunea în spaţiul intim.

Imaginea de organizaţie

- Birou de recepţie cald şi prietenos, semnifică orientare spre oameni şi e adecvat prestărilor de servicii, pe cînd un loc de contact mai auster semnalează centrarea interesului pe produs.
- Dacă locul destinat relaţiilor cu publicul e mai confortabil şi mai elegant, iar cel destinat angajaţilor e mai puţin îngrijit înseamnă că organizaţia e mai interesată de imaginea ei publică decît de angajaţi.

Exerciții și Teme

Exerciţii:

1. Limbajul trupului: prin joc de rol se dau exemple de exprimare corporală (interes, deschidere, relaxare, distanţă, orientare, gesturi, atitudine pozitivă si negativă) şi de simetria şi complementaritatea mişcărilor.

2. Pe perechi, studenţii îşi povestesc o întâmplare. Ceilalţi urmăresc şi analizează limbajul corporal al celor doi.
3. Se alcătuieşte împreună cu studenţii o listă cu cuvinte-sentiment; se joacă „mimă” cu aceste cuvinte

Experimente
1. Încercaţi cu sprâncenele înălţate (= nevoie de informaţii, mirare) să transmiteţi sentimente calde.
2. Cu maxilarul lăsat să atârne (= surpriză, consternare, groază) încercaţi să faceţi un calcul mai complicat în minte.

Teme:
1. Alcătuiți-vă un cod format din perechi de gesturi contrastante ca semnificație.
2. Descoperiţi semnificaţii ale unor gesturi din propriul limbaj corporal
3. Descoperiţi semnificaţii ale unor gesturi din limbajul corporal al altora
4. Încercaţi să eliminaţi sau înlocuiţi gesturile cu semnificaţii neconvenabile. Exersaţi postura de statuie în limbaj corporal.
5. Încercaţi să introduceţi în limbajul corporal gesturi cu semnificaţii dezirabile sau convenabile.

II. Vorbe / Comunicarea verbală

1. Limbajul vorbirii

Cuvintele și comunicarea verbală

În comparație cu comunicarea corporală, care folosește gesturile și posturile, comunicarea verbală, care folosește cuvintele, pare mult mai clară și mai directă. Și așa și este! Conform celebrelor axiome ale lui Paul Watzlawick[16] comunicării verbale îi revine mai degrabă transmiterea informației decât construirea și susținerea relației și, în consecință ea posedă o sintaxă logică foarte complexă şi foarte comodă. De aceea utilizarea procentajul lui Mahrebian - care acordă 55% din adevărul semnificației, gesturilor și posturilor corpului, 38% forței, tonului și inflexiunilor vocii și numai 7% cuvintelor – pentru a caracteriza întreaga comunicare umană nu numai situațiile în care cineva încearcă să ne înșele este o eroare evidentă dacă se pune problema transmiterii unei informații.

O eroare mai puțin evidentă este aceea de a considera că limbajul verbal oferă o înțelegere totală și imediată a conținutului comunicării. Din cauza faptului că suntem ființe diferite și că hărțile mentale ale lumii de care ne servim fiecare dintre noi, deși similare, sunt și ele diferite, rezultă o pierdere de informație pe care o statistică generală în circulație o situează la 2/3:

Ceea ce gândești în termenii hărții tale mentale a lumii
Ceea ce transmiți prin cuvinte = -1/3
Ceea ce înțelege celă-lalt = -1/3
Ran-
,da-
ment
= 1/3

Fig. Pierderea de informație în procesul comunicării

[16] Vezi Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare

Cu alte cuvinte, de la Emiţător – unde este de distins între ceea ce vrea să spună, ştie să spună, teoreticăîi este permis să spună, până la ce spune efectiv -, după formularea în cuvinte, ajunge la Receptor 1/3 din conţinutul intenţionat iniţial al comunicării - trecând prin ceea ce Receptorul aude, ascultă, înţelege, şi apoi admite, reţine şi trăieşte. Având în vedere că statistica proceselor de comunicare constată o eficienţă generală de doar 1/3, trebuie să admitem că, deşi incomparabil mai clară pentru noi decât comunicarea corporală, totuşi, chiar dacă, probabil, la o scară mai mică, şi în comunicarea verbală neînţelegerea este universală, iar înţelegerea este excepţia.

Ascultarea activă

A asculta nu înseamnă pur şi simplu a auzi; ascultarea presupune efort şi autodisciplină. Ascultarea atentă ne procură întreaga informaţie asupra a ceea ce se întâmplă şi, dacă nu ne ajută îndeajuns la rezolvarea problemelor cel puţin, ne scuteşte de neplăcerile neatenţiei. Ea are darul de a ne îmbunătăţi relaţiile cu ceilalţi, pentru că ne ajută să-i înţelegem efectiv pe ceilalţi şi, pentru că a asculta atent este un semn de respect şi înţelegere, ne ajută să câştigăm simpatia celor din jur sau să le dezamorsăm supărarea. Majoritatea oamenilor îşi doresc în primul rând să fie ascultaţi, ca o dovadă de respect şi înţelegere. Simpla ascultare atentă scade nivelul emoţional al discursului interlocutorului şi este reciproc avantajoasă pentru că de regulă cel care este astfel ascultat se simte respectat şi respectă pe cel care îl respectă.

Există trei tipuri de ascultare. *Ascultarea flotantă* e prezentă atunci când, într-o mulţime de conversaţii simultane şi diferite, la care participăm sau nu în chip direct, putem auzi numele persoanei care ne interesează sau alte cuvinte specifice. Al doilea tip, *ascultarea participativă* are loc atunci când participăm la conversaţie fiind în acelaşi timp cu gândul în altă parte. *Ascultarea activă*, al treilea tip şi cel mai interesant pentru noi aici, apare atunci când suntem în întregime concentraţi asupra a ceea ce se discută. Ascultarea activă nu are cel mai potrivit nume pentru că sugerează activitate exterioară; or ea înseamnă în primul rând evitarea unor obstacole interne.

Blocaje care apar în calea unei bune ascultări

Ascultătorii interpretează ceea ce aud că se spune şi felul cum se spune în lumina a ceea ce știu ei despre limbaj, despre context, despre personalitatea celui care vorbește, și din perspectiva problemelor şi intenţiilor lor și vorbitorilor și nu acordă atenție mesajului efectiv. Apar astfel numeroase blocaje în calea unei bune ascultări:

1). Neatenţia sau visarea: Ascultătorul este atent la o parte de mesaj, după care începe să se gândească la întâmplări personale de care îi aduc aminte cele auzite.

2). Divagarea de la subiect : implică schimbarea subiectului de către ascultător, atunci când nu se simte confortabil sau nu-i place tema care se discută.

3). Pregătirea replicii: Atenţia ascultătorului este centrată pe replica pe care el trebuie să o dea, aşa că nu prea are timp să asculte aşa cum ar trebui ceea ce spune interlocutorul său. Unele persoane îşi construiesc în minte adevărate scenarii, gândindu-se care e cea mai potrivită replică pentru ceea ce presupune el că va spune celălalt.

4). Filtrarea: nu asculţi tot ce spune interlocutorul, ci doar anumite lucruri. De exemplu, poţi fi atent doar la starea afectivă a celuilalt, ignorând ceea ce el spune de fapt.

5). Blamarea sau judecarea: Folosirea etichetelor negative este un lucru periculos, pentru că duce la diminuarea atenţiei atunci când vine vorba de a asculta. Dacă ascultătorul îl consideră pe vorbitor „prost", va avea tendinţa să eticheteze ceea ce spune el drept o „idioţenie", şi nu-i va acorda atenţia cuvenită. O regulă foarte importantă a ascultării eficiente este aceea că judecăţile trebuie făcute doar după ce vorbitorul a terminat de expus întregul mesaj.

6). Compararea egocentrică face comunicarea dificilă pentru că cel care ascultă e preocupat să arate că este mai presus de celălalt, sau că a suferit mai mult în viaţă, etc. În timp ce celălalt vorbeşte, ascultătorul se poate gândi la lucruri de genul: „aş fi putut să rezolv problema asta mai bine ca el" sau „eu am trecut prin chestii cu mult mai grele", etc.

7). Identificarea: Acest tip de blocaj se produce atunci când ascultătorul preia ceea ce i se spune prin propria experienţă. Tot ce aude îi aduce aminte de ceva ce i s-a întâmplat, a simţit sau a păţit el.

8). Sfătuirea: Blocajul apare atunci când ascultătorul este gata oricând să ofere sfaturi, după numai câteva propoziţii ale celuilalt. Atunci când oferă celuilalt soluţia sa, încearcă să-l convingă că este unica soluţie viabilă, şi trebuie neapărat încercată.

9). Contrazicerea: În orice discuţie, protagoniştii sunt puşi în situaţia să dezbată şi să argumenteze anumite subiecte. Probleme apar atunci când ascultătorul este prea grăbit să aducă contra-argumente, atenţia fiind centrată pe găsirea punctelor slabe în ceea ce spune vorbitorul. O variantă mai agresivă a acestui tip de blocaj este atacarea celuilalt, prin folosirea de remarci ironice şi aluzii neplăcute cu scopul de a desfiinţa punctul lui de vedere.

10). Dorinţa de a avea mereu dreptate: în acest caz ascultătorul recurge la orice mijloace pentru a demonstra că are dreptate. El nu este aproape deloc receptiv la ceea ce aude şi nu admite că ar putea greşi.

11). Ghicirea scopurilor ascunse: Uneori cel care ascultă nu este foarte atent pentru că este preocupat să ghicească „scopurile ascunse" pe care le-ar putea avea celălalt. De exemplu, ascultătorul se poate gândi la lucruri de genul: „Maria a zis că vrea să meargă la film, dar eu ştiu că de fapt nu are chef, şi îi este teamă că o să mă supăr."

12). Concilierea exagerată: apare atunci când, din dorinţa de a fi plăcut de toată lumea, ascultătorul este de acord cu orice şi oricine.

Adică ascultătorul activ ştie că nevoia de atenţie este una foarte reala: cel care vorbeşte e mai degrabă şi în chip omenesc interesat de propria persoană decât de ascultător şi îi place să-şi poată auzi vocea şi să fie ascultat. El se angajează pozitiv în jocul eu-celălalt (adică ce fac eu - şi ce percepe interlocutorul): dacă eu tac el constată că poate vorbi fără să fie întrerupt; dacă eu îi respect tăcerile de dialog simte că se poate exprima liber; dacă privirea mea se îndreaptă spre el, neagresiv, dacă îl aprob şi îl stimulez să continue ideea el constată că i se acordă atenţie şi are cel puţin sentimentul că este înţeles). Ascultătorul activ încurajează interlocutorul să vorbească, necenzurându-i sentimentele şi atitudinile; el nu minimalizează şi nu anticipă sentimentele vorbitorului, nu îl învaţă pe celălalt ce să simtă sau să facă, nu îl aprobă sau dezaprobă, ci doar îl încurajează să-şi exprime deplin şi liber reacţiile emoţionale pentru a menţine dialogul deschis.

Indicaţii de limbaj verbal şi corporal – întrebarea, încurajarea, parafrazarea, manifestarea empatiei şi rezumarea:

Ascultătorul activ are capacitatea de a reformula cu acurateţe în propriul limbaj ceea ce se spune precum şi pe aceea de a urmări şi înţelege semnele neverbale, limbajul corporal (contact vizual potrivit, postura adecvată, gestică deschisă, încuviinţările).

Întrebarea este o invitaţie adresată celuilalt de a vorbi. Întrebările arată faptul că interlocutorul este interesat de ceea ce se spune. Întrebările bune ajută oamenii să se auto-exploreze, să îşi analizeze faptele şi sentimentele mai în profunzime. Există două mari tipuri de întrebări: deschise şi închise. Întrebările închise sunt cele la care răspunsul este de tipul "da" sau "nu"; de multe ori, aceste tipuri de întrebări tind să se centreze mai mult asupra faptelor în sine şi mai puţin asupra sentimentelor sau dorinţelor celui ascultat. Ele dau discuţiei aerul unui interogatoriu. Întrebările deschise, în schimb, oferă posibilitatea exprimării libere. Există totuşi cazuri în care întrebările închise sunt binevenite: pot ajut la începerea discuției și ajută la precizarea unui anumit punct în discuţi.

Încurajarea minimală şi parafrazarea ajută la adâncirea conversaţiei, dându-i celuilalt sentimentul că este ascultat. Ambele abilităţi se bazează pe focalizarea pe cuvintele-cheie. Încurajările minimale verbale sunt cuvintele scurte care îl ajută pe vorbitor să vorbească mai departe. O încurajare minimală poate fi în unele cazuri şi tăcerea, atunci când celui ascultat i se oferă timpul necesar pentru a da un răspuns.

Parafrazarea este un mod special de a acorda atenţie vorbitorului, implicând capacitatea de a recomunica persoanei în cauză ceea ce ea a spus anterior. Este vorba de oferirea unui feed-back asupra aceea ce s-a înţeles din ceea ce a spus el. Uneori e bine să ceri confirmarea parafrazării, pentru a fi sigur că ceea ce s-a spus a fost înţeles corect. Parafrazarea nu trebuie confundată cu interpretarea, care implică perceperea situaţiei din punctul de vedere al ascultătorului; uneori interpretarea poate fi corectă înainte ca totul să fie spus, dar este preferabil să nu se facă decât atunci când s-au clarificat foarte bine lucrurile.

Empatia se poate defini ca fiind calitatea de a asculta şi înţelege corect clientul, de a vedea lucrurile din punctul lui de vedere. Se consideră că cea mai importantă abilitate pentru dezvoltarea înţelegerii empatice o constituie reflectarea sentimentelor. Emoţia este o parte importantă a relaţiei, chiar dacă nu este mereu conştientizată. Sentimentele se pot exprima atât verbal cât şi nonverbal, şi trebuie observate şi valorizate; de multe

ori este mai important cum se spune ceva, decât ceea ce spune. În reflectarea sentimentelor se urmează în general următorii paşi: denumirea sentimentelor (prin cuvintele folosite în discuţie sau prin metafore); folosirea unei fraze de genul: se pare că simţi.... sau înţeleg că te simţi...urmată de numele emoţiei respective; parafrazare, pentru a clarifica eventualele neclarităţi; verificare, atunci când nu eşti sigur.

Rezumarea este similară cu parafrazarea şi reflectarea sentimentelor, dar cere o centrare mai amplă asupra a ceea ce s-a spus pentru o perioadă mai lungă de timp, de câteva minute, descoperirea cuvintelor-cheie şi a relaţiilor dintre ele şi reformularea lor. Deprinderea de sumarizare poate fi folosită pentru: începerea unei şedinţe; clarificarea a ceea ce se întâmplă; trecerea de la un subiect la altul în timpul unei şedinţe; pentru a face legătura între toate cele discutate pe parcursul şedinţei sau pentru a face legătura între cele discutate pe parcursul a mai multe şedinţe.

Contactul vizual: Priveşte persoana care îţi vorbeşte, respectiv persoana căreia îi vorbeşti (cu excepţia persoanelor care se simt mai confortabil daca nu sunt privite pentru că subiectul în discuţie îi frământa foarte tare sau este jenant). Persoana are sentimentul ca este ascultata, că îi dam atenţie şi poate fi astfel condusă să vorbească despre ceea ce îl interesează cel mai mult pe interlocutor. Avem cu toţii experienţa conversaţiei cu cineva care nu ne susţine privirea; nu putem spune daca ne asculta sau nu. Când ne uitam in ochii altei persoane, o facem să ştie ca îi acordam întreaga noastră atenţie. Aceasta metodă de susţinere îi spune: ”Sunt aici. Sunt atent la tine. Îmi pasa de tine”

Posturi şi gesturi: Poziţia trebuie să fie de uşoară înclinare in fata si deschisa (braţele sa nu fie încrucişate). Trebuie să apară o simetrie - cei doi sa aibă nişte poziţii în oglindă, ascultătorul sa preia poziţia ascultatului – şi o complementaritate a mişcărilor. Pentru a spori empatia este ideal ca aceasta oglindire sa se facă inconştient, de la sine. Dacă imiţi cât mai exact posibil expresiile persoanei căreia vrei să-i ghiceşti gândurile vei ajunge să gândeşti ca ea. Evită semnele de nervozitate, poziţia împietrită sau mişcarea excesivă.

Distanta interpersonală: în cultura noastră distanta normala este de un braţ. E bine să-ţi găseşti propria modalitate de relaţionare spaţială cu cel pe care-l asculţi stând la birou, sau chiar pe podea alături de el.

Ascultătorul activ comunică emiţătorului ce înseamnă pentru el mesajul primit, ceea ce îi creează acestuia cel puţin impresia că e urmărit cu atenţie şi permite emiţătorului să-şi controleze receptarea. El îşi păstrează mintea deschisă, fără prejudecăţi sau concluzii pripite, amânându-şi argumentele şi contraargumentele, dar ascultând critic, cântărind argumentele şi dovezile. Iar dacă descoperă o neadecvare între limbajul verbal şi limbajul corporal al vorbitorului şi ascultătorul activ are ocazia să-şi verifice interpretarea, e bine să o facă pentru a elimina posibilele neînţelegeri.

2. Nevoia de interpretare

Dar ascultarea activă nu este suficientă pentru a înţelege bine ceea ce ni se comunică. Comunicarea însăşi face necesară suplimentarea înţelegerii prin interpretare, pentru că, atunci când comunicăm, există:

a) ceva ce transmitem explicit, conform intenţiei noastre comunicaţionale,

b) ceva ce comunicăm fără să fie în intenţia noastră,

c) ceva ce ocultăm, ascundem despre noi sau situaţie prin comunicare, intenţionat sau nu, ceea ce vrem să-i facem pe alţii să gândească despre noi şi situaţie, fără să corespundă realităţii (Talleyrand: „Limbajul este dat oamenilor pentru a-şi ascunde gândurile"). Or, nu numai în cazul comunicării implicite sau în dezinformare avem nevoie de interpretare ci, având în vedere universalitatea neînţelegerii, chiar şi în cazul comunicării explicite, pentru a înţelege mai bine sensul a ceea ce ni se transmite!

Reguli de interpretare

a) *Context, subtext, pretext*: în raport cu situaţia comunicaţională sensul depinde de condiţiile în care a fost enunţat mesajul. Transmiterea unui mesaj este doar un fragment dintr-o relaţie; chiar şi comunicarea efectivă este doar o parte a relaţiei. De aceea trebuie analizat care este contextul referenţial al mesajului, care este pretextul şi care este subtextul lui. Contextul poate fi existenţial, al referinţelor, situaţiei, acţiunii sau stării psihice (intenţii, dorinţe, credinţe) ori poate fi verbal, a ceea ce s-a spus înainte şi după

respectivul cuvânt sau respectiva propoziţie sau frază. De regulă în situaţia comunicaţională subtextul este motivul, ceva indezirabil din punct de vedere personal sau social, în diferite grade: interese, pasiuni sau măcar ceea ce poate trece drept ceva prea egoist sau prea individual. Pretextul, care dă curs motivului mascându-l, este ceva dezirabil pentru că e asociat unor valori sociale.

b) În ceea ce priveşte situaţia comunicaţională în relaţie cu mesajul: *la ce întrebare, la ce problemă răspunde mesajul*. În comunicarea cotidiană, interpersonală sau publică, adesea această problemă sau întrebare este subtextuală şi e nevoie de interpretare şi analiză pentru a o putea descoperi. Hermeneutica interpretează orice fel de text, gest sau act uman, ca şi cum acesta ar răspunde la o întrebare care îi conferă sensuri proprii. Astfel, a căuta sensul unei scrieri înseamnă a găsi mai întâi întrebarea potrivită la care aceasta răspunde. Orice text valabil, semnificativ, răspunde la o astfel de întrebare. Într-o perspectivă istorică plurală (nu liniară), orice mare civilizaţie este un răspuns bun în raport cu o provocare (în raport cu o întrebare).

Scopul hermeneutic este descoperirea întrebării la care răspunde textul, ceea ce implică contextul (locul şi momentul), pretextul (ocurenţa, ocazionalitatea răspunsului) şi subtextul (deci ceea ce textul, purtând cu sine, nu are în intenţionalitatea comunicării). Textul se află într-un context datorită unui pretext şi acoperă mereu un subtext pe care-l poartă cu sine. Regula secundară ce decurge de aici este cea a nevoii cunoştinţelor prealabile contextuale (gramaticale, istorice, estetice, psihologice) pe care trebuie să le avem pentru a putea interpreta.

c) În ceea ce priveşte mesajul (textul): înţelegerea merge *de la părţi la întreg şi de la întreg la părţi* într-o mişcare circulară care constituie aşa-numitul cerc hermeneutic. Regula esenţială rămâne cea filologică, a înţelegerii părţilor prin întreg şi a întregului prin părţi: este regula cercului hermeneutic. Aşadar, trebuie să înţelegem întregul

pornind de la părţi şi să înţelegem părţile raportându-ne la întreg. În acest proces, unităţile textului se înţeleg pornind de la conexiunea lor cu celelalte, de la dispoziţia lor în text şi de la caracterul lor de argument în raport cu scopul propus. Părţile textului trebuie stabilite în raport cu funcţia lor textuală. Scopul mai sus menţionat este tocmai întrebarea la care textul răspunde; astfel, trebuie descoperit mai întâi modul cum textul răspunde la această întrebare. Dacă, în schimb, invocăm textul ca întreg, apar aspectele textuale necesare pentru o bună înţelegere globală a textului şi pentru situarea lui în contextul psihologic, istoric şi cultural din care emană.

Schleiermacher propune mai întâi o privire de ansamblu asupra textului, urmată de tatonarea corelaţiilor dintre părţi şi de evidenţierea dificultăţilor, a punctelor nodale ale textului. Trebuie stabilite pasajele importante ale compoziţiei, raporturile dintre ele şi relaţiile lor cu întregul textului.

d) Dar regula hermeneutică principală pentru noi este aceea de *a te pune în locul celuilalt*. Pentru că lumile noastre de semnificaţie sunt inevitabil despărţite chiar şi când ajungem să comunicăm, putem să-l înţeleg pe celălalt numai folosindu-ne de conţinutul propriei noastre lumi, a propriei noastre vieţi pentru a putea răspunde cât mai adecvat la întrebarea: ce aş gândi eu în locul celuilalt în această situaţie? Ce aş fi făcut sau ce aş face eu în locul celuilalt în această situaţie? Desigur, pentru că noi suntem limitaţi la propria noastră viaţă riscăm să nu-l înţeleg bine pe celălalt, ceea ce ne obligă să-i recunoaştem principial şi până la proba contrarie, inocenţa. Cultivarea perspectivei celuilalt, încercarea de a te pune în locul celuilalt înseamnă a privi lumea aşa cum crezi că celălalt o priveşte. Totuşi uneori se poate întâmpla ca în anecdota care ne povesteşte că doi oameni se aflau pe cele două maluri ale unui râu. Unul strigă spre celălalt: "Cum să trec pe celălalt mal ?" La care cel întrebat îi răspunde: "Dar eşti deja pe celălalt mal !"

Hermeneutica

Triada conceptelor hermeneuticii: explicitare, interpretare, comprehensiune (înţelegere) funcţionează în mod tradiţional prin prezumţia că orice hermeneut ajunge să înţeleagă doar după ce în prealabil a explicitat şi interpretat semnele. Hermeneutica a fost definită astfel teoria interpretării comprehensive, a interpretării care conduce la înţelegere. Comprehensiunea este modul de a fiinţa al interpretului, fenomenul general uman cel mai important, pentru că nu este un simplu proces de gândire, ci implică sentimentul, voinţa etc., pe scurt întreaga viaţă umană. Nici între conceptele de interpretare şi explicitare nu există o clară delimitare. În muzică, de pildă, a explicita notele muzicale din partitură înseamnă în acelaşi timp a interpreta o piesă muzicală. Conţinuturile conceptelor hermeneuticii: explicitare, interpretare, comprehensiune şi raporturile care se stabilesc între ele sunt variabile în cursul istoriei occidentului şi nu pot fi înţelese în afara ei.

Hermeneutica vizează un proces de interpretare asemănător celui al traducerii. Ea e caracterizată de orientarea spre sens, de punerea lui în evidenţa, de traducerea lui dintr-un plan în altul, de transmiterea lui altcuiva decât i-a fost menit explicit. Comunicarea, apare astfel nu doar ca un simplu act de transmitere al unui mesaj, al unei informaţii, ci mai degrabă ca şi comuniune, ca şi accedere spre celălalt, spre alteritate.

Marele merit al hermeneuticii este de a face din ceva străin ceva familiar: adică nu îl dizolvă în critică, nu îl reproduce doar, ci îl explicitează în propriul orizont, dându-i o valoare nouă. Deşi suntem dependenţi de celălalt în construirea conştiinţei de sine, ignorăm mereu punctul de vedere al celuilalt. Sarcina hermeneuticii este de a ne apropia de perspectiva celuilalt în descoperirea adevărului. În acest proces de mişcare finită continuă a gândirii în acordarea valabilităţii altuia în raport cu noi constă forţa raţiunii interpretative (Gadamer). A te apropia de celălalt nu înseamnă a-l dizolva în critică sau a-l reproduce mimetic, ci mai curând a-l explicita într-o nouă lumină, a-ţi găsi propriul adevăr prin medierea alterităţii. Hermeneutica traduce planul eului în planul Altuia şi invers. Reflecţia hermeneuticii operează astfel o autocritică a conştiinţei care transpune toate abstracţiile ei, chiar şi cunoştinţele ştiinţifice în experienţa umană referitoare la lume ca întreg. A înţelege înseamnă a putea povesti ideile, aşa cum face mitul cu simbolurile, motivându-le.

Pentru hermeneutică, înţelegerea, comprehensiunea, ţine esenţialmente de limbaj. Totuşi liimba are secundar şi calitatea unui mediu expresiv: prin urmare ea nu îşi este suficientă sieşi şi există întotdeauna în corelaţie cu altceva şi pentru altceva. Punctul de plecare al hermeneuticii îl reprezintă o suprapunere tacită limbă-gândire, pentru hermeneutică, limba nu e prezentă niciodată singură; există mereu un dublu ce se suprapune mai mult sau mai puţin exact peste limba: gândirea.

3. „Metalimbajul”

„Metalimbajul” – limbajul vorbirii

În acest sens putem vorbi, desigur metaforic, dar deloc inadecvat, despre limbajul vorbirii sau limbajul cuvintelor, pentru că vorbele sau cuvintele ne spun, peste ceea ce comunică ele nemijlocit, și ceea ce este gândit sau simțit fără să fie spus. Interferența dintre limbaj şi gândire produce în expresiile formulate în cuvinte un fel de rezonanță a conotațiilor, un fel de mesaj peste mesaj, un metamesaj sau un metalimbaj. "Metalimbajul" este un termen nu întru totul adecvat care ne propune interpretarea cuvintelor şi expresiilor pentru a ghici intenţiile şi ideile vorbitorului, sau cum trecem dincolo de limbaj pentru a descoperi ce gândesc oamenii)

Dacă o doamnă spune "nu", aceasta înseamnă „poate”, dacă spune "poate", înseamnă "da", iar dacă spune "da" nu este o doamnă; invers, dacă un diplomat spune "da", aceasta înseamnă poate, dacă spune "poate", înseamnă nu, şi dacă spune "nu", atunci nu este un diplomat.

Ceea ce spunem nu reprezintă întotdeauna gândul nostru real. Figurile poetice sau de stil, tropii, sunt cel mai bun exemplu pentru faptul că există ceva în plus, un înţeles care subzistă în spatele cuvintelor. Astfel, metaforele sau metonimiile limbajului poetic implică faptul că semnificaţia literală a cuvîntului sau a propoziţiei este diferită de cea pe care ne-o propune poezia. Omul este mai poet decât s-ar crede ăn viața lui cotidiană. Cel mai clar apare „metalimbajul” atunci când suntem ironici sau sarcastici: pentru a înțelege că avem de a face cu două sensuri ale aceluiași mesaj în primul caz ne este suficient mesajul verbal, în al doilea avem nevoie și de cel corporal. În orice

comunicare rămâne mereu ceea ce cuvintele noastre spun despre noi fără intenţia noastră (mai ales semiotic) şi ceea ce chiar încearcă să ascundă. La aceste adevăruri putem ajunge numai dacă interpretăm şi înţelegem contextul interior al discursului sau textului, precum şi contextul exterior, cu pre-textul şi sub-textul.

"Nu te-am sunat pentru că am notat greşit numărul tău de telefon", dacă e adevărat, nu trebuie interpretat ca „metalimbaj" ci ca "act ratat": greşeşti inconştient pentru a nu fi obligat să faci sau să suporţi ceea ce nu-ţi place. „Metalimbajul" este altceva decât pur şi simplu minciună trântita în faţă cu neruşinare (dezinformare) şi nici măcar mai subtilul act ratat. El ţine de modularea expresiei verbale în condiţiile în care regulile situaţiei comunicaţionale ne impun socialmente adevărul, iar noi nu îl putem formula clar. Atunci spunem adevărul modelându-l, augmentându-i sau diminuându-i aspectele, cosmetizându-l. Putem proceda ulterior la fel ca diplomatul care nu va retracta, nu va nega ceea ce a spus anterior, ci va spune că "nu a fost bine înţeles". Numai în acest context are sens „metalimbajul": în limitele exprimării şi interpretării relativ oneste şi adecvate. De aceea, cel interpretat din perspectiva „metalimbajului" poate para în astfel de situaţii, când i se reproşează ceva: "doar n-ai crezut că eu...", care mută pe umerii celuilalt, cel care interpretează, culpabilitatea de a fi gândit de rău despre cineva. Altfel aveam de-a face cu o minciună pe care o putem controla prin referenţialitate - corespondenţa cu realitatea - sau coerenţă - compatibilitatea cu celelalte aspecte (cea mai des folosibilă regulă). „Metalimbajul" este faţă de minciună sau act ratat mult mai subtilă, de aceea necesită interpretare.

Interpretarea metacomunicării (înainte chiar de orice interpretare este nevoie să ne amintim de regulile ascultării active):

a) Conştientul şi inconştientul nostru îşi au propriile voci care intervin în discurs.

b) Putem asculta într-un minut de trei ori mai multe cuvinte decât putem pronunţa.

c) E bine, cel puţin pentru început, cât facem încă exerciţii, să ne verificăm interpretarea spunându-i interlocutorului ce am înţeles noi.

Ceea ce ne spune cineva depinde de scopul urmărit de vorbitor, de situaţia dată, de relaţia cu noi. Când îl ascultăm trebuie să avem în vedere vârsta, statutul social, educaţia, mediul cultural, starea emoţională (există o pluralitate a subiectului care vorbeşte).

Ce trebuie să urmărim: Pentru că oricine comunică se raportează la un anumit nivel de realitate, faptul respectiv este ascuns sau etalat verbal în diferite moduri, susţinut sau contrazis, scăzut sau exagerat. Ceea ce putem cu uşurinţă descifra chiar şi în expresii de dimensiuni reduse, un cuvânt, o propoziţie, o frază, sunt prin urmare negaţiile sau afirmaţiile implicite, diminuările şi augmentările a ceea ce este în discuţie.

„Metalimbajul" reclamelor imobiliare[17]

„Cumpăraţi: ocazie unică" = Avem probleme cu vânzarea.
„Interesant" = Urât
„Folosire optimă a spaţiului" = Foarte mic
„Stil casă de ţară" = înghesuită, neîncăpătoare
„Reşedinţă cu multiple posibilităţi de dezvoltare" = Cartier ieftin şi murdar, sub nivelul standard
„Bine poziţionat" = Situat undeva
„Situat într-o zonă bună, liniştită" = Departe de magazine şi şcoli
„Proprietate unică, pe care toţi o doresc" = Proprietate cu aspect obişnuit
„Transport la uşă" = Mijloacele de transport opresc la doi metri de uşa de intrare
„Dă spre o grădină care nu necesită multă întreţinere" = Nu are grădină
„Multe trăsături originale" = Are toaleta în curte, la fel şi spălătoria
„Ideală pentru oamenii pricepuţi care ştiu să facă reparaţii mărunte" = Repararea ei va costa o avere

La fel stau lucrurile cu limbajul diplomatic (din comunicatele de presă), cu cel politic sau cu cel profesional medical sau religios: spun foarte rar lucrurilor pe nume codificând excesiv situaţia (căutaţi exemple !)

[17] după: Allan Pease şi Alan Garner, Limbajul vorbirii, Polimark, Buc., 1994

Dicţionar al „metalimbajului” cotidian

(cuvinte care semantic spun altceva decât aparenta intenţie comunicativă a vorbitorului):

"Desigur" - supraaccentuează; putem bănui că vorbitorul exagerează pentru că nu este sigur de credibilitatea sa.

"Un fel de" - nesiguranţa vorbitorului în identificarea obiectului.

"De fapt" – ne spune că realitatea e alta decât ni se spusese

"Oarecum" scuză pentru o afirmaţie irelevantă.

”Ăsta”, ”asta” după un nume sau substantiv indică o depreciere.

"Păi...", „ăăă...” şi alte interjecţii similare sau repetarea întrebării (unei părţi din ea): „trage de timp”, pentru a răspunde; reculegere, ordonarea gândurilor

"Credeţi-mă", "vorbesc serios" - vorbitorul simte că va fi greu de crezut. (Folclorul spune: "Atunci cînd zice zău şi zău / Atunci minte şi mai rău.")

"Sincer", "pe şleau" - arată că vorbitorul urmează să fie mult mai puţin sincer sau onest decât pretinde.

"Doar", "numai" minimalizează semnificaţia a ceea ce urmează să fie spus, atenuează vina unei persoane. (Nu au curajul să spună ceea ce ar vrea să spună sau încearcă să minimalizeze răspunderea - de interpreta în funcţie de context).

”Niciodată” în loc de un ”nu” simplu supraacentuează și probabil neagă ceva ce respectivul și-ar fi dorit.

"Încerc", "voi încerca", "să vedem ce se poate face" expresii favorite pentru cei care vreau să se spele pe mâini.

"Da, dar" - încercare de evitare a intimidării prin simularea unui acord.

"Trebuie să", "ar trebui" - indică de fapt numai părerea şi dorinţa vorbitorului.

"Sigur că..." are trei sensuri: sarcastic (întrebarea este prostească); plin de sine (ştiu tot ce se poate spune despre asta); politicos (ştiu că sunteţi destul de inteligent, dar trebuie să mă refer la..).

A propós: permite schimbarea subiectului adesea fără legătură cu ceea ce s-a discutat.

"Cum să zic", "un fel de" "ştiţi dumneavoastră" - expresii generalizante şi comuniante, care nu spun nimic ci te obligă pe tine să gândeşti şi să spui implicându-te. Ele refuză

să spună ceea ce este de spus şi te lasă pe tine să spui ceea ce este stânjenitor pentru cel care face afirmaţia.

"Nu credeţi că", "nu vi se pare că", cer de la ascultător răspunsul: "da" (şi-i permit vorbitorului să-l manipuleze). La fel cu "n-am vorbit prea mult, nu ?", "n-am întrecut măsura, nu ?" cer răspunsuri asigurătoare: nu şi indică indiferenţa vorbitorului faţă de un da)

"Fiindcă veni vorba", "dacă tot sunt aici", "ca să nu uit", "dacă mă gândesc bine" au drept scop să atenueze importanţa a ceea ce vorbitorul vrea să spună, dar ceea ce urmează este de fapt problema cea mai importantă.

"Aşa cum poate ştiţi", "fără îndoială" - ascultătorul este la fel de isteţ ca vorbitorul, stabilesc un fel de egalitate.

"Aş vrea să pot spera" - apare ca o opinie; de fapt spune: în împrejurări normale aş vrea să...

"N-o să credeţi, dar", "n-ar trebui să vă spun toate acestea, dar" - dorinţa de a furniza informaţii a unui bârfitor sau a unei guri sparte. ("o ştiţi pe aia cu", "asta-mi aduce aminte de", "ştiţi ce a spus ?" cer răspunsul da)

"Nu suflaţi o vorbă despre ceea ce v-am spus", "nu vreau să stârnesc zvonuri" - negaţia este adesea inutilă, pentru că intenţia e contrară.

"Să nu mă înţelegeţi greşit" = n-o să vă placă ceea ce auziţi, dar nu-mi pasă.

"Nu-i vorba de bani, ci de principiu" - este vorba de bani.

"Trebuie să ne faceţi odată o vizită" = aşteptaţi până vă vom chema.

"Sper să vă placă mămăliga" = indiferent de opţiune veţi fi servit cu mămăligă.

"Acum arăţi cu adevărat suplă" = ai fost o grasă.

"Doar n-ai crezut că eu..." = mută pe umerii celuilalt culpabilitatea de a fi gândit de rău despre cineva.

"Metaforic vorbind" = adică inadecvat

"Ca să vorbesc ca politicienii" = delimitare socio-profesională de imaginea celuilalt vorbitor (adesea peiorativă)

La întrebarea: "ce vă datorez pentru...", se răspunde: "nu e vorba de asta...", ceea ce înseamnă: nu cer, dar nici nu refuz

"Nu depinde numai de mine..." = pot influenţa situaţia în direcţia dorită dar...

"Reveniţi peste câteva zile..." = prima dată: nu am timp de asta; a doua oară: nu mă interesează asta

"Mă mai gândesc" = amânarea sau refuzul angajării

"Măcar am încercat" = nu mă prea aşteptam să reuşesc

"Nu te deranja pentru mine" = nu sunt obişnuit să fiu bine tratat, nu am pretenţii la un tratament deosebit

"Nu vrei să bei o cafea ?" = întrebarea negativă care poate sugera un răspuns negativ

"Te mai servesc cu ceva ?" - sugerează răspuns negativ, atrage atenţia asupra încheierii întâlnirii

"Daca nu ajung în 10 minute, înseamnă că nu mai vin" = puţine şanse că va veni.

"A murit atât de tânăr" = sunt mai bătrân şi am supravieţuit sau sunt mai bătrân şi mă simt vulnerabil.

"După umila mea părere", "dacă vreţi să aflaţi părerea mea" - expresii care introduc păreri personale autoapreciate.

„Cu o condiţie" sau „Cu anumite condiţii ?" când punem condiţii o facem adesea pentru a putea să nu fim de acord mai apoi.

"Dacă vrei să vii, vii acum" = ni se forţează mâna.

"Faci cum crezi", "nu vreau să te oblig": o spune cineva uşor frustrat de libertatea de decizie a celuilalt de fapt eu asta aş vrea să faci.

„Oare ? chiar crezi ?" întrebări menite să ne inducă îndoiala.

În principal, în afara cuvintelor şi expresiilor care sunt menite a trece peste da sau nu sau să ne solicite da sau nu, mai există expresiile centrate pe ego. Prezenţa pronumelor sau adjectivelor posesive indică implicarea emoţională. (maşină/ maşina mea). Egolatrii infatuaţi vorbesc despre ei la persoana a treia. "Noi", de regulă, nu este un simplu plural ci un eu amplificat (Benveniste): discursul pronunţat este făcut să fie comun fără certitudinea că subiecţii integraţi sunt de acord. Noi am hotărât - spune şeful de catedră în numele colegilor...

Și dincolo de aceste forme și formule, oarecum mecanice în simplitatea lor, rămîne marea dificultate și marea artă de a descoperi ce gândește celălalt atunci când nu o spune explicit. Pentru că această ipoteză hermeneutică a „metalimbajului" ne

spune că în discursul celuilalt putem urmări niște linii de nivel ale conotațiilor și semnificațiilor plurale care, sub platitudinea expresiilor, ne indică relieful planurilor, intențiilor și dorințelor vorbitorului. Dacă reușim în această sarcină dificilă devine adevărat ce ne spune povestea romanțioasă: inimile nu-și pot ascunde taina!

> Trebuie numai să reușim să descoperim liniile care unesc conotațiile și supra-semnificațiile într-un mesaj secund, neintenționat și neexplicit.

Interpretare, suprainterpretare şi secret

Interpretarea este decodificare. Dar întrucât orice decodificare este o recodificare – și orice cunoaşterea este construcţie -, nu se poate ieşi din cercul comunicării. Acest cerc al comunicării poate deveni vicios dacă interpretarea devine suprainterpretare adică, cum spune Umberto Eco, semioză hermetică, hermetism.

Exista în hermetism o dialectică a ocultării şi revelaţiei, a lui a şti, a spune şi a ascunde, care funcţionează după anumite legi ale păstrării şi revelării secretului. Un text hermetic nu numai că nu spune totul, ci şi ascunde intenționat, acoperă adevărurile. Hermetismul poate revela şi arăta, dar şi ascunde sau obscuriza lucrurile, și îl puten înțelege mai bine ca tndință dacă îl comparăm cu creștinismul. Tradiţia creştină reprezintă o corelare a interpretării cu viaţa comunităţii, pe când tradiţia hermetică este transmiterea unei învăţături de tip iniţiatic, esoteric, ocult. Tradiţia creştină funcţionează după un acord între semnificaţii şi sensuri, pe de o parte, şi viaţă, pe de altă parte, după formula care cere să dai Cezarului ce este al Cezarului şi lui Dumnezeu ce este a lui Dumnezeu. Dogmele stabilesc limite ale interpretării, cenzurând „delirul de interpretare” eretic, adică periculos pentru viaţa pământeană a comunităţilor. După cădere, Dumnezeu a menit omului o viaţă terestră plină de normalitate, în cuprinsul căreia să poată obţine mântuirea. Interpretarea hermetică însă nu cunoaşte limite: orice poate însemna orice, indiferent dacă se opune sau nu vieţii terestre normale.

Creştinismului e accesibil tuturor. Hermeneutica biblică, creştină acceptă o realitate a misterelor, a ceea ce, pentru mintea noastră, e greu de pătruns în interpretare. Hermetismul ține de o realitate a secretului, adică ocultare, ascundere în comunicare.

Nu ştim nu pentru că mintea noastră nu poate pătrunde realitatea, ci numai pentru că nu ni s-a comunicat, pentru că ni s-a ascuns, pentru că este un secret. Marea eroare a interpretării este aceea de a încerca să descopere un secret care nu există de fapt. O astfel de interpretare excesivă devine suprainterpretare. Suprainterpretarea este prin urmare o interpretare care mizează pe secret şi conduce la suspiciune şi gelozie. Cum poţi să te fereşti de suprainterpretare devine sinonim cu răspunsul la întrebarea cum şti că ceva nu este semn? Nu este semn dacă nu stă în locul a ceva, ci se află în propriul său loc! Adică are valoare de întrebuinţare, nu de schimb; nu este purtător de informaţie, ci este un efect al unor cauze care sunt de ordin substanţial sau energetic.

„Forţa unui secret rezidă în faptul de a fi mereu anunţat, dar niciodată enunţat. Dacă ar fi enunţat, şi-ar pierde fascinaţia. Puterea celui ce enunţă un secret adevărat este de a poseda un secret vid."
Umberto Eco

Exerciții și Teme

Exerciţiu pentru a testa randamentul comunicării: Cîţiva studenţi ies din clasă; celorlalţi li se citeşte o poveste; unul din studenţii de afară intră şi i se spune povestea, el urmând să povestească următorului, ş.a.m.d. (fiecare e unic şi înţelege acelaşi lucru în mod diferit; repetarea unui conţinut duce la distorsionarea semnificaţiei lui).

Exerciţiu de ascultare activă:

Într-un grup de persoane, se stă cu spatele şi se dialoghează. Descrieţi apoi senzaţia comunicării perturbate.

Cel care ascultă, reflectă postura şi gestica celuilalt. Cei "ascultaţi" spun cum s-au simţit (oglindirea posturii celuilalt se face în mod inconştient într-o discuţie şi exprimă gradul în care cel care asculta este antrenat în povestea celuilalt şi se pune în pielea sa).

Temă: Analizaţi-vă autocritic modul de ascultare (Analizează-ţi propriul tip de contact vizual în timpul ascultării şi felul in care îl afectează pe interlocutor şi încearcă să dezvolţi şi alte stiluri.)

Temă: Daţi exemple de context, pretext, subtext.

Teme pentru „metalimbaj":

1. Căutaţi alte expresii şi alte domenii de aplicare.
2. Analizaţi declaraţii de politicieni sau interviuri.
3. Analizaţi metalimbajul profesional juridic (Avocaţi, procurori, judecători)
4. Analizaţi-vă propriul metalimbaj

Exerciţiu aplicativ pentru desoperirea „metalimbajului" propriu: Cum a decurs examenul ? (Rudele sunt de faţă şi nu trebuie să-şi facă o impresie proastă deşi examenul n-a mers prea bine şi nu se cuvine să minţim !) Cum vi se pare locuinţa ce am închiriat-o ? (Cei de faţă nu vreau sau nu pot să spună ceea ce cred cu adevărat dar nici nu pot spune neadevăruri)

-

III. Minciuni

1. Ce este minciuna?

Poți minți un om tot timpul,
poți minți mai mulți oameni un timp mai îndelungat,
dar nu poți minți toți oamenii tot timpul.

Opoziția adevăr – minciună nu ține atât de planul cun oașterii, cât de cel al comunicării și al intenției. Comunicarea „minte" prin însăși structura ei. Limbajul are o altă ordine decât cea a lucrurilor, el generalizează excluzând aspectele individuale și transformă orice proces sau situație într-o istorie. De aceea n-a putut – și, poate, n-a intenționat - niciodata să rostească adevarul, ci a spus povești și a generalizat. Cel mai adesea vorbim cu scopul de a spune despre noi povești care să arate că meritǎm să fim iubiți, că altcineva e responsabil sau vinovat, și pentru a formula afirmații generale despre situații și lucruri individuale. Nevoia oamenilor de a spune și asculta povești seducătoare și de a face și auzi afirmații generale liniștitoare e foarte mare.

Pentru că semnul e "ceva care stă în locul a altceva" fără a fi acel ceva, el este de la început o „minciună" socialmente acceptată ca adevăr. Minciuna efectivă apare ca o dedublare a semnificării: nu numai că semnul / vorbirea înlocuieşte deja ceva, dar înlocuiește ceva ce e de la început ascuns semnificării cu intenție, un gînd disimulat. Prin urmare:

1. facem semne în limbaj corporal sau verbal pentru a semnifica ceva;

2. facem semne în limbaj corporal sau verbal pentru a ascunde ceva;

3. atât în primul caz, cât și în al doilea, apar semne în limbaj corporal sau verbal care semnifică neintenționat și suplimentar, care lasă să se vadă ceea ce nu e arătat intenționat sau e chiar ascuns.

Oamenii mint frecvent pentru a menţine şi îmbunătăţi relaţiile cu ceilalţi. Adevărul este, adesea, greu de explicat complicat și inconfortabil pentru relațiile umane. Minciuna e mai simplu de spus și, mai ales, îi ajută pe oameni să se înţeleagă mai bine și, mai ales, să coopereze.

Copiii dobândesc capacitatea de a bănui ce gândesc alţii şi ce motive au să se comporte într-un anumit mod cândva între 6 şi 7 ani, dar se pare că deja bebeluşii pot

plânge prefăcut pentru a obține mai multă atenție! Ei își dau seama că nu pot să aibă încredere totală în alții și că nici pot fi ei înșiși obligați să spună adevărul. Oamenii foarte populari care țin la popularitatea lor, politicienii îndeosebi, trebuie să fie mincinoși foarte pricepuți – e o trăsătură esențială a rolului pe care trebuie să îl joace.

Noi nu avem niciodată suficientă informație despre indivizii pe care îi întâlnim. Și niciodată nu putem obține întreaga informație despre ei prin metode raționale solide: în relațiile cu ceilalți oameni noi intuim, ghicim și creditǎm în funcție de impresiile pe care le facem atunci când comunicăm cu ei. Minciuna, denaturarea adevărului și inducerea în eroare sunt foarte greu de definit și implică multe aspecte subiective. Uneori, "adevăratele" sau "realele" atitudini, credințe și emoții ale individului pot fi stabilite doar indirect: fie că noi le intuim ori le ghicim, fie că el mărturisește sau recunoaște ulterioar o intenție inițial ascunsă. Expertul în detectarea minciunilor, Paul Ekman, afirmă că nu există un indicator universal al minciunii!

Femeile înțeleg mai bine decât bărbații limbajul corporal, dar bărbații descoperă mai repede încercarea de inducere în eroare.

Totuși structura felului cum comunicarea construiește realitatea ne oferă un ghidaj important în descoperirea minciunii. *Există trei niveluri ale comunicării:*

- Comunicarea verbală, prin intermediul cuvintelor, semne care nu necesită cheltuieli substanțial-energetice și al cărui controlul este preponderent conștient și voluntar.
- Comunicarea corporală, prin intermediul gesturilor și posturilor, care implică anumite cheltuieli energetice, pentru că reprezintă comportamente și acțiuni invocate și neefectuate, inhibate. Controlul este în general - și mai degrabă - inconștient și involuntar - până când nu intervine o supraveghere conștientă și voluntară.
- Cel mai aproape de adevar este faptuirea, comunicarea efectivă prin acțiuni și comportamente care realizează ceva și implică un consum energetic. Controlul este preponderent conștient și voluntar în măsura în care se are în vedere un scop. Pentru că este costisitoare energetic, ea ne poate cel mai mult ajuta să distingem între adevăr și minciună.

Dintr-o primă perspectivă este logic faptul că, pe măsură ce crește consumul energetic, omul minte mai greu, respectiv mai costisitor energetic. Adică dacă realmente faci ceea ce spui – sau o spui făcând! – cheltuiala energetică și implicarea personală este prea mare ca să fie, în principiu, falsă. Din cea de a doua perspectivă, pe măsură ce scade controlul conștient și mișcările devin involuntare, omul controlează mai puțin exteriorizarea stărilor sale. În general, dar mai ales în acest caz se vede cît de important este să interpretăm limbajul corporal în relaţie cu limbajul verbal. Ele sunt conexate în comunicare dar descoperirea şi supraevaluarea limbsajului corporal a dus adesea la o interpretare separată a lui (așa cum s-a întâmplat și în relaţia dintre scriere şi vorbire, când, în modernitate, a fost supraevaluată scrierea). Chiar dacă, pentru a detecta minciunile, indicatorii comportamentali inconştienţi sunt mai de încredere, ceea ce trebuie să căutăm este asocierea problematică la nivelul ambilor indicatori, atât comportamentali, cât şi verbali. Oricum, sunt de urmărit grupări de indicii, unul sau două sunt insuficiente. Paul Ekman recomandă cu insistență „microexpresiile", care durează o fracțiune dintr-o secundă, sun mai greu de observat şi aproape întotdeauna arată emoţiile pe care persoana mincinoasă încearcă să le ascundă.

> Paul Ekman: vocea nu se potriveşte cu ce spune, cuvintele nu se potrivesc cu privirea pe care o are sau mimica feţei nu se potriveşte cu ce spune.

Există apoi câteva condiționări prealabile. Astfel, pragul încrederii nu trebuie să fie nici prea, sus nici prea jos. Apercepţia personală despre frecvenţa minciunii în societate influenţează capacitatea noastră de a detecta minciuni: persoanele încrezătoare detectează greu mincinoşii, în schimb au succes cu cei sinceri. Chiar dacă 90% din minciuni sunt însoţite de indicatori, detectăm cu puţin peste media întâmplătoare (56%). Ciudat este că, cu cât persoanele se cunosc mai bine, capacitatea de a detecta minciunile nu creşte, ci scade! Probabil că în acest caz oamenii nu vor să recunoască în sinea lor că cealaltă persoană minte. Uneori ne place sau acceptăm să fim minţiţi. Cazul persoanele suspicioase - poliţiştii, spre exemplu – pare să fie invers. Dar dacă mizăm pe intuiţia fără dovezi concrete avem şanse mari să ne înşelăm. E şi cazul căutării greşite

a indiciilor, ori cazul poligrafului care măsoară frecvenţa respiraţiei, ritmul cardiac, şi transpiraţia palmelor, toate semne ale emoţiei, dar nu neapărat şi a minciunii.

Apoi ar fi bine să avem termeni de comparaţie: să putem raporta schimbarea comportamentală sau verbală la cadrul de referinţă normal. Persoanele neobişnuite sau care se comportă ciudat sunt considerate eronat nesincere (eroarea lui Othello).E bine de ştiut şi dacă minciuna este cu miză mare sau cu miză mică şi dacă a fost sau nu repetată. Minciunile cu miză mică sau cele repetate sunt mult mai greu detectabile.

Indicii de anxietate sunt relevanţi pentru mincinoşi. Minciuna e însoţită adesea de emoţii negative – frică, ruşine, vinovăţie, jenă, frustrare. Dar uneori poate fi însoţită de plăcerea de a păcăli. Această plăcere se manifestă ca o veselie artificială – privire directă, zâmbete, voce veselă, semnale ale apropierii. Principiul de testare al minciunii e similar cu cel al poligrafului: compararea comportamentului normal cu agitaţia produsă de unele întrebări. Când minţim trebuie să ţinem minte adevărul, pentru a-l evita; trebuie să producem o minciună credibilă şi să o formulăm convingător; şi mai trebuie să supraveghem comportamentul ascultătorului pentru a avea feed-back şi a ne adapta comportamentul în consecinţă.

> Punctul de plecare al interpretării noastre trebuie să aibă în vedere faptul că orice individ este constituit dintr-o pluralitate de euri care se angajează în roluri predefinite social. Ceea ce avem noi de interpretat sunt micile detalii, greșelile sau erorile din communicarea corporală și verbală, pe de o parte, și rolurile fixate social, pe de altă parte.

Mincinoşii adoptă diferite strategii, adică sisteme comportamentale de ansamblu: o atitudine apropiată (prietenoasă, amabilă), sau, invers, o atitudine distantă, pot avea o atitudine calmă sau pot recurge la diferite tactici de susţinere a imaginii de sine. Comportamentul general ambiguu poate fi şi el o strategie.

2. Indicatori ai minciunii

Indicatori ai minciunii în limbajul corporal

Mincinoşii îşi pot controla mişcările faciale, dar nu le pot suprima în totalitate (spre exemplu, pot să îşi controleze zâmbetul mult mai uşor decât mişcarea sprâncenelor). Indicatorii minciunii în comunicarea corporală sunt la fel de grupați ca orice alți indictori. Am putea vorbi, mai degrabă, despre un comportament al mincinosului. Dificultatea detectării unei inteții conștiente de înșelare face necesară interpretarea atât a limbajului verbal cât și a comunicării corporale. Indicii sunt despărțiți în contiuare numai din nevoi analitice întrucât trebuie, de obicei, corelați cu indicatorii verbali. Dacă suspectăm o tentativă de înșelare în ceea ce privește latura relaționară a comunicării trebuie să acordăm mai multă atenție comunicării corporale.

Ochii

Trebuie reperată nu numai evitarea privirii, ci şi privirea prea fixă, prea intensă, prin care mincinosul evită să fie descoperit: mincinosul evită sau reduce contactul visual sau, invers, îl exagerează.

Clipitul rapid e legat de emotivitate (de la 20 de clipiri pe minut la de 4-5 ori mai mult), dar mincinoşii pot avea o rată normală a clipirii. Dilatarea pupilelor este mai mare la mincinoşi.

Atunci când au de răspuns la întrebări dificile, oamenii nevinovaţi sunt tentaţi să se uite în altă direcţie pentru că au nevoie de concentrare până îşi pot formula un răspuns. Oamenii care mint, în schimb, se uită în altă direcţie un timp prea scurt, pentru a părea că stau îndeajuns de mult să se gândească.

Nasul

Acoperirea gurii, sau gestul deplasat spre nas cu acoperirea parţială a gurii sunt indicii principale ale minciunii. Dar gestul poate căpăta un substitut în atingerea nasului (sindromul Pinocchio), prezent la mărturia lui Clinton la Curtea Supremă. (Deşi Birdwhistell crede că la americani acest gest este unul de respingere, iar alţi cercetători nici nu îl leagă de minciună.)

Zâmbetul

Zâmbetul e mai eficient în mascare pentru că afişează sentimente aparent contrare stării mincinosului. (Dar cercetările arată că mincinoşii zâmbesc, totuşi, mai rar!) Este şi uşor de produs, dar atunci se vădeşte că este fals. Zâmbetul fals durează mai mult, este compus şi retras mai repede. Pentru că centrii nervoşi sunt diferiţi – voluntar şi involuntar – şi muşchii sunt diferiţi: doar cei din partea inferioară a feţei în primul caz, pe când în al doilea se ridică colţurile gurii şi sprâncenele sunt trase în jos. O gură asimetrică arată disconfort şi nervozitate; la mincinoşi, partea stîngă mai pronunţat decât în dreapta. Zâmbetul fals este şi asimetric, apare mai ales în jumătatea dreaptă a feţei. Mincinoşii tind să folosească adesea zâmbetul amestecat („nefericit"): colţurile interne ale sprâncenelor ridicate, colţurile gurii trase în sus sau coborâte. Totuşi zâmbetul funcţionează adesea, pentru că oamenii nu sunt atenţi la autenticitatea zâmbetului, sunt mulţumiţi să-l vadă. Expresia pretinselor emoţii – bucurie, surpriză, respect – se mărginesc la zona gurii.

Mascarea

Când cineva minte intenţionat şi mai ales când şi miza e mare, ascunde nu numai adevărul, dar şi emoţiile negative – vinovăţie, teamă. Întoarcerea feţei sau acoperirea ei cu palmele sunt în general evitate. În locul lor sunt folosite măştile figurii impasibile şi zâmbetului. De aici discrepanţele în limbaj corporal: faţă încrezătoare, dar mâinile tremură.

Microindicatorii

Dacă oamenii încearcă să-şi mascheze emoţiile, faţa primeşte două seturi diferite de instrucţiuni – procesele involuntare propun reacţia autentică, cele voluntare o camuflează. Microindicatorii care apar în astfel de situaţii contradictorii durează cât un cadru din înregistrarea video: 1/25 dintr-o secundă. Microexpresiile, ne spune Ekman sunt între cele mai valoroase indicii ale minciunii (ca în micro-expresia de furie a doamnei Thatcher la confeinţa cu insulele Falkland).

Membrele şi Corpul

Gesturile animate – adaptorii în general: mângâierea părului, frecatul mâinilor, scărpinatul în cap -, nervozitatea pot apărea în cazul minciunilor cu miză mare şi a mincinoşilor nexperimentaţi; cei care sunt conştienţi de aceste manifestări tind să le inhibe producând mişcări rigide stângace. Dacă mişcările ochilor şi mâinilor sunt de obicei controlate şi inhibate de către mincinoşii atenţi, părţi ale corpului mai îndepărtate de aceste zone, picioarele şi tălpile în principal, pot oferi indicii importante. Picioarele sunt târâte sau încrucişate frecvent.

Mâinile, braţele şi picioarele sunt strînse în jurul corpului de parcă individul vrea să ocupe cât mai puţin loc. De obicei nu stă drept, cu mâinile în afară şi întinse, stă mai degrabă ghemuit. Vrând să apară relaxat, îşi va ridica umerii uşor.

Mişcările braţelor şi mâinilor sunt reduse, iar dacă există, sunt ţepene, mecanice. Mişcările mâinilor se îndreaptă preponderant spre faţă sau gât (zona gesturilor negative). Nu sunt de aşteptat mişcări spre piept cu un gest deschis al mâinii.

Ritmul şi durata gesturilor emoţionale nu funcţionează, gesturile nu se potrivesc mesajului verbal, nu există un tempo comun între cuvinte şi gesturi.

E retractil în faţa acuzatorului şi îşi întoarce faţa sau corpul de la el. Interpune obiecte ca obstacole între el şi acuzator. Se fereşte din cale acuzatorului, orientîndu-se spre ieşire. Nu va aţinti arătătorul spre persoana pe care încearcă să o convingă.

Diferenţe de gen: femeile se prefac că sunt ocupate atunci când mint.

Atenţie: reacţiile pot fi şi poaterioare, cum sunt gesurile de destindere ale contrabandiştilor după tecerea prin vamă.

Dacă nu spui ceea ce gândeşti, nu poţi gândi ceea ce spui

La fel ca în comunicarea corporală și în situația comunicării verbale emoțiile și gândurile neexteriorizate intervin ca un factor perturbator. Apar răspunsuri involuntare, acte ratate și formule care țin de ceea ce am numit „metalimbaj". Datorită amestecului mental de intenție și grijă conștiente modificări ale discursului pot apărea atât la nivelul mesajului verbal cât și la nivelul comunicării corporale. Dacă suspectăm o tentativă de înșelare în ceea ce privește conținutul de informații al comunicării trebuie să acordăm mai multă atenție mesajelor verbale.

În ceea ce privește relațiile dintre limbajul verbal și cel paraverbal

- Tonul este un indicator foarte sensibil al stării de emoţie, care, adesea, însoțește minciuna: variaţiile de tonalitate, bâlbâielile, tremuratul sau dresul vocii.
- Mincinoşii fac mai multe pauze între cuvinte şi între propoziţii, ezitări la început sau în comunicare, pronunţări greşite
- Dacă minciunile nu au fost repetate, pentru a le rosti prima dată mincinosul face o scurtă pauză şi le debitează mai lent decât de obicei.
- În cazul minciunilor spontane există mai multe erori de vorbire şi începuturi de propoziţie la care se renunţă.

În ceea ce privește acuzațiile

- Nu se indignează de acuzaţiile false, ci de cele adevărate.
- Dacă se schimbă subiectul devine mai relaxat.
- E tranşant, dând impresia că e decis deja asupra chestiunii discutate în încercarea de a limita provocările la adresa poziţiei sale.

În ceea ce privește povestea pe care o spune

- Dacă vorbitorul are încredere în ceea ce spune este mai interesat să fie înţeles şi mai puţin interesat de felul în care este perceput, de felul cum apare el celuilalt.

- Punctul de vedere obiectiv, al celei de a treia personae, lipseşte din povestirea mincinosului.
- Aspectele negative sunt, adesea, lăsate pe dinafară.
- Mincinoşii fac multe digresiuni de la subiect prin explicaţii complicate şi lungi, dar la întrebări răspund scurt.
- Paradoxal, tocmai pentru a fi crezut, povestea lui este atât de aberantă încât e greu de crezut (pentru că în ipoteza că ar fi minţit, te-ai fi aşteptat să caute o versiune mai credibilă).

În ceea ce priveşte conţinutul mesajului

- Când oamenii care spun adevărul sunt acuzaţi pe nedrept că mint ei sunt dispuşi să dea şi mai multe detalii pentru a-i convinge pe cei din jur de nevinovăţie. În schimb, când mincinoşii oferă informaţii nu le dezvoltă şi nu descriu detalii, rămân la generalităţi, la un ansamblu cu cât mai puţine coordonate spaţiale şi temporare.
- Mincinoşii sunt mai atenţi la corectitudinea formală a expresiilor.
- Mincinoşii dau răspunsuri logice, dar ele nu urmăresc clarificarea, ci ecranarea adevărului, producerea confuziei.
- Mincinoşii au tendinţa de a folosi mai mult propoziţii negative.
- Oamenii neonești au tendinţa de a lăsa frazele neterminate.
- Adaugă mereu noi informaţii pentru a te face să-i crezi povestea.
- Mincinoşii preferă generalizarea – întotdeauna, niciodată, toată lumea – şi evită să vorbească despre ei – eu, al meu.
- Toate numerele pe care le invocă sunt de aceiaşi mărime sau multiplele lor. Utilizează cuvintele tale pentru a formula propoziţiile lui.
- În loc să răspundă direct, oferă opinia sau credinţa sa asupra subiectului.
- Formulările sunt confuze şi întrebătoare, ca şi când ar căuta asigurări.
- Ceea ce spune pare să implice un răspuns, dar nu îl va formula niciodată direct.
- Persoanele care recurg la minciuni au tendinţa de a înlocui numele indivizilor implicaţi cu pronume.

În ceea ce privește atitudinea

- Mincinoșii se feresc să își asume paternitatea mesajului, sau previn faptul că nu vor fi crezuți: „nu o să vă vină să credeți”; „știu că sună ciudat dar, te asigur că…”.
- Mincinoșii se distanțează de evenimentul pe care îl descriu, folosind trecutul în locul prezentului.
- Își arată neplăcerea față de acțiunea altcuiva care a făcut ceva similar cu acțiunea de care este suspectat.
- Își subliniază verbal onestitatea cu sintagme ca: “De ce te-aș minți?”, “Ca să fiu sincer/onest..”, “Nu vreau să crezi că...”.
- Propune o variantă mai bună a cererii tale atunci când nu poate să-ți dea un răspuns la ceea ce i-ai cerut anterior.
- Folosește umorul sau sarcasmul pentru a împrăștia îngrijorarea ta.

În ceea ce privește întrebarea

- Va reacționa dispoporțional în raport cu întrebarea.
- Îți cere să repeți întrebaea sau răspunde la întrebare printr-o întrebare.
- Când dă răspunsuri la întrebările privind credințele și atitudinile, are nevoie de mai mult timp de gândire.
- Mincinosul răspunde la întrebările puse de altcineva, dar nu la cele care și le pune singur.

În ceea ce privește comunicarea de gen

- ***El*** utilizează un fapt evident pentru a susține o acțiune dubioasă. ***Ea*** spune întâmplător ceva ce cere mai multă atenție.
- Din cauza tradiționalei dominații masculine, femeile sunt nevoite să facă afirmații subînțelese și, uneori, să exagereze. De aceea, afirmațiile lor sunt adesea înșelătoare cel puțin pentru ascultătorii care sunt obișnuiți să fie direcți. Atunci cînd mint, femeile devin încă mai evazive decît atunci cînd spun adevărul. Bărbații în schimb mint de-a dreptul, falsificînd informațiile.

În cazul mesajelor scrise:

Cei care mint prin mesaje transmise prin telefon, email sau pe social media, editează mesajele mai mult, dau răspunsuri mai scurte ca de obicei și lasă o pauză mai lungă în timpul unei conversaţii purtate prin mesaje

Testarea mincinosului

Realitatea este foarte complexă și capacitatea omului de a o reproduce mintal și verbal este limitată. Cu atât mai mult este limitată capacitatea de a ne imagina realitatea. De aceea problema cu care se confruntă mincinoscul este de a creao realitate a cărei coerență este una stabilită de el. La o primă formulare dificultatea este de a construirealitatea și de a o expune în același timp. După mai multe repetări această dificultate este depășită prin exersare. De aceea una din soluțiile de testare a minciunii este să ceri celui care povestește să repete povestea, dar nu de la început, ci în sens invers, de la sfârșit spre început, secvență de secvență. Dacă povestea este inventată, mincinosul va pastra foarte greu coerența și detaliile povestirii.

Detectorul de minciuni ce analizează emoţiile de la distanţă

(Știre mass-media)

Cercetătorii de la universităţile Bradford şi Aberystwyth din Marea Britanie au dezvoltat un dispozitiv de identificare a emoţiilor care ar putea deveni un rival al testului poligraf. El va fi testat toamna aceasta (nm.: 2011; în prezent cel puțin un astfel de detector e în funcțiune pe aeroportul Heathrow) la un punct de trecere a frontierei situat într-un aeroport britanic.

Sistemul include o cameră de filmat care identifică schimbările de expresie involuntare, precum dilatarea pupilelor, strâmbatul din nas sau clipitul. În acelaşi timp, un senzor infraroşu de înaltă rezoluţie înregistrează variaţiile temperaturii din jurul feţei şi dilatarea vaselor de sânge, care îi trădează pe mincinoşi.

Testele efectuate pe 40 de voluntari au arătat că aparatul are o precizie de 70%, mincinoşii pricepuţi reuşind să-l păcălească. Specialiştii îşi propun să-l perfecţioneze, astfel ca acurateţea lui să se apropie în viitorul apropiat de cea a poligrafului, adică de 90%.

Exerciții și Teme

Exerciții:

1. Consemnați minciunile de care vă folosiți peste zi și apreciațile gravitatea și motivul
2. Consemnați minciunile de care se folosesc alții peste zi și apreciațile gravitatea și motivul

Teme:

1. Identificați indicii minciunii în limbajul corporal propriu
2. Identificați indicii minciunii în limbajul corporal al interlocutorului

Teste

http://www.paulekman.com/wp-content/uploads/training/demo/eMETT-Demo.php

Pe www.paulekman.com puteți citi și comparațiile între adevăratul Paul Ekman și

Anexe teoretice

Anexa teoretică I: Probleme de principiu ale semioticii limbajului corporal / ale semioticii gestuale

Principii ale semioticii limbajului corproral

Tăcerea, lipsa aparentă de comunicare în interacţiunea dintre două persoane e semnul alterităţii şi de aceea ea solicită mai ales hermeneutica. Tăcerea apare ca dificultate a semioticii. Discursul e jalonat de pauze între semne, tăcerea nefiind nici semn, nici pauză între semne în înţelesul semiologic/semiotic. Dacă semnele reclamă lectură, tăcerea reclamă cu siguranţă interpretare. Dar de fapt, nu exista tăcere reală în comunicare, ci perioade în care limbajul corporal ia locul fluxului verbal; cineva nu trebuie sa vorbească tot timpul ca să comunice. Perioadele de "liniște" dintr-o discuţie nu sunt liniştite deloc, ci sunt perioade de comunicare cu ajutorul limbajului nonverbal.

Prima problemă care se pune este aceea de a ști dacă în comunicarea corporală intervin unul sau mai multe sisteme semnificante? Intuitiv, pare foarte probabil să existe mai multe sisteme semnificante între cele două polare ale ritualurilor de politeţe, cu un repertoriu finit de semne şi reguli independente de natura şi numărul discursurilor, și gesticulaţia expresivă a dansului, cu repertoriu nelimitat de gesturi și reguli. A doua problemă sugerează tot o soluție polară: impunerea semnului în procesele de semnificare corporale e atât consecinţa existenţei prealabile a unui simbolism al corpului, cât și al faptului corpul este cel care reprezintă fundamentul oricărei comunicări, fundalul pe care se edifică şi de la care îşi extrage semnificaţiile însăşi comunicarea verbală?

În funcţie de răspunsul la această problemă apare întrebarea metodologică dacă analiza limbajului corporal trebuie să se subordoneze sau nu lingvisticii şi categoriilor şi modelelor sale. Oricum semiotica gestuală seamănă mai mult cu o semiotică a semnificării, decât cu o semiotică a comunicării. De aceea atât tipologia semnelor limbajului corporal cât şi interpretarea lor se bazează mult pe funcţiile semnificante pe care aceste semne le îndeplinesc în comunicarea umană.

Funcţii generale ale limbajului corporal

Aplicarea modelului comunicării verbale a lui Jakobson – cele 6 instanţe şi funcţii: emiţătorul (destinatorul) şi funcţia expresivă (emotivă); mesajul şi funcţia poetică; receptorul (destinatarul) şi funcţia conativă; contextul şi funcţia referenţială; canalul şi funcţia fatică; codul şi funcţia metalingvistică - este numai didactică pentru că semnificarea corporală nu poate fi redusă la o comunicare de mesaje (cel mai clar caz de distincţie între o semiotică a semnificării şi una a comunicării!)

Funcţia expresivă: limbajul corporal exprimă direct atitudinea subiectului faţă de ceea ce spune, ascultă, vede sau simte: dă impresia unei emoţii adevărate sau aparente. Jakobson, în schema lui, se mărgineşte în limbajul verbal la interjecţii şi la ceea ce este o gestualitate a vocii – modificarea intonaţiei, înălţimii, timbrului, lungirea unor vocale.

Funcţia impresivă (conativă): reprezintă corpul semnificant şi gestica sa care apar ca un operator de intensificare al efectelor discursului. Retorul Quintilian leagă diferenţele vocii cu jocul gesturilor şi corpului, printr-un sistem de convenienţe şi bun-simţ, cu sensul discursului. Limbajul corporal al emiţătorului (destinatorului) are adesea o acţiune mai directă asupra receptorului (destinatarului) decât discursul verbal.

Funcţia referenţială: gestul indicării este substituibil pronumelui demonstrativ „acesta", care în pura sa funcţie ostensivă nu are altă funcţie decât de a indica obiectul singular. Tot astfel, gesturile pot suplini mesajul în cazul unei limbi străine pe care n-o cunoaştem.

Funcţia fatică este cea care deschide canalul acordând permisiunea comunicării - ca privirea sau mimica, iar uneori gesturile sau chiar strigătele. În plus şi ca specificitate, funcţia fatică în comunicarea de tip faţă în faţă este determinată de spaţiul din jurul persoanei. Schimbarea proximităţii, însoţită de câteva alte semne, ne anunţă când conversaţia începe sau ia sfârşit.

După E. H. Hall, inventatorul proxemicii, ramură a semioticii care se ocupă cu structurarea semnificantă a spaţiului uman: modalităţile de contact în întâlnirile interpersonale se derulează după 4 intervale de zone diferite. Calitatea generală a interacţiunilor este mai mult sau mai puţin uniformă în interiorul unei zone şi se schimbă la trecerea unei frontiere spaţiale, prag diferit în funcţie de cultură.

Funcţia metalingvistică e contestată de unii teoreticieni, pentru care nu există meta-gesturi sau meta-atitudini. Totuşi unele gesturi pot fi explicate prin alte gesturi – când nu suntem înţeleşi, spre exemplu, de vorbitorul unei limbi străine pe care n-o cunoaştem – şi în general atitudinile servesc drept meta-cod pentru gesturi – un gest care este agresiv sau obscen poate fi conotat prin atitudinea celui care-l face, drept ironic sau comic. Funcţia metalingvistică rămâne, totuşi, ca o graniţă între limbajul corporal şi limbajul verbal: corpul nu pune niciodată întrebări, doar conştiinţa le pune. Limbajul verbal este singurul care ne permite să punem întrebări. Primatele învaţă limbajul surdo-muţilor, dar ele nu pun întrebări. Funcţia metalingvistică e legată efectiv de întrebare şi este proprie omului. Aici digitalul se diferenţiază net de analogic.

Funcţia poetică: există numeroase situaţii în care corpul, prin gest, devine obiect care se autosemnifică, adică devine poem: arta machiajului, parfumurile şi unguentele, pictura corporală (îndeosebi tatuajul) sau dansul (cu gesturile, mişcările, atitudinile şi posturile sale).

Funcţii specifice limbajului corporal

Pe lângă aceste funcţii ce derivă din elementele situaţiei comunicaţionale diferiţi cercetători înclină să acorde limbajului corporal funcţii mai specifice, cum ar fi cea simbolică, în ritual, şi de reglare şi de susţinere a limbajului, în conext lingvistic. Avem însă de a face cu funcţii reductibile la cele ce decurg din situaţia comunicaţională, redefinite prin contextualizare. Totuşi mulţi autori persistă în specificarea funcţiilor limbajului corporal, mai degrabă decât să le raporteze la cadrul mai general al comunicării, cum face, spre exemplu, Michael Argyle care ia în considerare numai următoarele patru funcţii:

- exprimarea emoţiilor;
- transmiterea atitudinilor interpersonale: dominanţă-supunere, plăcere-neplăcere;
- prezentarea personalităţii;
- acompanierea vorbirii, ca feedback pentru a atrage atenţia.

Specificul limbajului corporal (numit uneori prin opoziţie imprecisă şi „non-verbal") şi al funcţiilor sale rezidă în aceea că el este legat de obicei de o situaţie comunicaţională directă: relaţii de tip faţă în faţă. El reprezintă în comunicare, relaţia, analogicul, faţă de limbajul verbal care reprezintă conţinutul, digitalul. Cel mai adesea limbajul verbal transmite informaţii, limbajul corporal exprimă atitudinea interpersonală.

Gestualitatea este separată şi în principiu egală cu limbajul. Folosirea gesturilor nu este dependentă de folosirea limbajului, iar modalitatea gestuală este la fel de importantă ca şi cea verbală pentru reprezentarea semnificaţiei. E unită cu vorbirea numai pentru că sunt folosite simultan, pentru aceleaşi scopuri. Mai degrabă decât să fie un sub-produs alăturat limbajului sau o formă mai primitivă de expresie, este folosit în cooperare şi serveşte de complement în mai multe feluri.

Judee K. Burgoon, David B. Buller şi W. Gill Woodall consideră că funcţiile comunicării nonverbale, dincolo de rolul acesteia în producerea şi procesarea comunicării verbale sunt:

1. structurarea interacţiunii (înaintea începerii comunicării propriu-zise, serveşte drept ghid implicit pentru desfăşurarea acesteia, indicând firul acţiunii, persoanele implicate, rolurile acestora, etc.);
2. identificarea sau proiectarea identităţii sinelui, funcţie care se referă la modul de codificare şi decodificare a mesajelor;
3. formarea impresiei: modul în care sunt percepute persoanele după comportamentul lor nonverbal, formarea primei impresii;
4. managementul relaţiei de comunicare;
5. exprimarea şi managementul emoţiilor;
6. managementul conversaţiei;
7. managementul impresiei;
8. influenţa socială;
9. înşelarea.

Când nu este folosit limbajul verbal, gesturile îşi schimbă caracterul: iau forme stabile, standardizate şi devin mai sistematic legate unele de altele, în sensul că

păstrează trăsăturile care le fac contrastante cu alte gesturi din sistem, indiferent dacă acele trăsături au sau nu au legătură formală cu referentul gesturilor. O atare standardizare formală are loc atunci când referenţii devin şi ei standardizaţi. O formă gestuală autonomă ajunge să fie stabilă în raport cu referenţii, ceea ce deschide calea ca referenţii gesturilor să devină mai generali şi în consecinţă mai abstracţi. În pantomimă, gesturile reprezintă întreaga situaţie ca o pictură, în timp ce în gesturile autonome o singură unitate a semnificaţiei este referenţială.

Paul Ekman a identificat cinci funcţii ale comunicării nonverbale şi anume:

- repetarea – dublarea comunicării nonverbale;
- substituirea – înlocuirea mesajelor verbale, o faţă posomorâtă ne spune că persoana în cauză nu se simte bine;
- completarea – colaborarea la transmiterea mesajelor verbale, ceea ce conduce la o mai bună decodificare a lor;
- accentuarea/moderarea – punerea în evidenţă a mesajelor verbale, amplificarea sau diminuarea celor spuse, când scandăm sloganuri, ridicăm braţul şi arătăm pumnul;

contrazicerea – transmiterea de semnale în opoziţie cu mesajele verbale. Spunem că ne bucurăm atunci când ne întâlnim cu o persoană cunoscută, dar privim în altă parte atunci când îi întindem mâna, ne văitam că nu avem din ce trăi, dar ne afişăm cu bijuterii şi haine scumpe

Anexa teoretică II: Schimbarea de paradigmă în comunicare

Informaţie şi relaţie

Chiar dacă analiza situaţiei comunicaţionale şi a funcţiilor ei şi, în general, a funcţiilor comunicării, ne arată că există un echilibru între latura de informare şi latura de relaţionare a comunicării, sub influenţa etapei istorice a modernităţii, noi am privilegiat aspectul de informare al comunicării. Dar comunicarea debutează mai ales ca relaţionare şi odată cu globalizarea pare să revină cu mai mare insistenţă la această latură primă a ei. Cele *4 axiome ale comunicării ale lui Paul Watzlawick* (Şcoala de la Palo Alto) pun în evidenţă acest aspect preponderent de relaţionare al comunicării:[18]

„Orice comunicare prezintă două aspecte: conţinutul şi relaţia, în aşa fel încât cel de-al doilea îl include pe primul şi, ca urmare, este o metacomunicare."

Ceea ce numim comunicare nu se limitează prin urmare la transmiterea unei informaţii; ea implică întotdeauna o relaţie. A exista înseamnă a fi relaţionat: nu există viaţă umană fără relaţionare. Condiţia calităţii vieţilor noastre este aceea a relaţiilor bune, stabilite încă din copilărie. Cadrul în care trebuie plasat mesajul pe care îl comunicăm pentru a fi bine receptat este relaţia pe care o avem cu cel care comunicăm. Comunicarea cuprinde nu numai ceea ce spunem (conţinutul), ci şi relaţia, care impune modul nostru personal de a-l transmite şi modul personal în care interlocutorul nostru îl interpretează. Informaţia e de fapt doar o ultimă etapă a evoluţiei comunicării umane, deloc indispensabilă.

Frazele pe care le formulăm conţin cuvinte sau sunt însoţite de semnale "suprasegmentale" (postură, mimică, intonaţie etc., pe scurt, limbaj corporal) care indică modul în care trebuie înţeles sau interpretat mesajul în contextul relaţiei: ca o sugestie, un ordin, o glumă, o ameninţare etc. Prin urmare în comunicare e nevoie să

[18] Am reţinut aici doar 4 din cele 7 axiome care i s-ar putea atribui. Celelate 3 sunt: pansemia, faptul că totul fiind semn, comunicarea este inevitabilă, adică, după cum formuleaza Watzlawick, după Bateson: nu se poate să nu comunici. În ceea ce priveşte axiomele potrivit cărora comunicarea implică procese de ajustarea comportamentului şi că este ea este un proces ireversibil, ca şi cele cauzale, ele pot fi considerate ca aspecte definitorii ale comunicării

înţelegem conţinutul mesajului şi să interpretăm modul cum e prezentat pentru a-i înţelege intenţiile şi subînţelesurile. Este partea "*meta*" a mesajului: cadrul, modul de întrebuinţare; relaţia care, în comunicare, influenţează conţinutul, se plasează la un nivel superior, este metacomunicare.

Interpretarea comunicării din perspectiva cuplului conţinut-relaţie lămureşte formula lui Gregory Bateson, continuată de altfel de şcoala de la Palo Alto: "*A comunica înseamnă a intra în orchestră*"; adică "*a face jocul unui anumit cod, a te înscrie într-o relaţie compatibilă cu mijloacele de comunicare, canalele şi reţelele disponibile*" de obicei anterioare nouă. Refuzul codului este autism. Comunicarea înseamnă să-ţi faci auzită propria voce în concertul general, să introduci propria interpretare în jocul general. Iar a avea dreptate înseamnă a fi în rezonanţă cu armonia unei reţele, a unui „concert". Claude Shannon a propus imaginea reţelei telegrafice pentru modelul comunicării. Modelul lui Bateson are în vedere însă şi cauzalităţile sistemice, în buclă, şi prioritatea relaţiei faţă de conţinut, ascunsă de metafora primului model. El sugerează ca în momentul trimiterii unui mesaj "trebuie să începem prin a ne întreba alături de cine şi pe ce instrument să-l "interpretăm"." Doctrinele câştigătoare – cum sunt spre ex. creştinismul, psihanaliza, fenomenologia -, şcolile artistice sau curentele de gândire, sunt acelea care şi-au rezolvat înainte de toate problemele mijloacelor de comunicare, de reţea: fără orchestră orice mesaj –orice „partitură" - rămâne literă moartă.

Din perspectiva acestei axiome a comunicării, funcţia de contact (fatică) merită plasată pe primul loc între funcţiile jacobsoniene. Ea apare ori de câte ori subiectul vrea să verifice tipul de relaţie, indiferent de conţinutul mesajului: când în campaniile electorale se vorbeşte pentru a ocupa spaţiul rezervat într-o emisiune, când pălăvrăgim cu vânzătorii, felicităm sau condoleăm, stăm de vorbă la banchete cu prietenii. Funcţia de contact (fatică) face doar dovada că suntem alături de celălalt, că ne manifestăm prezenţa. Contactul e vizibil în semene indiciale corporale, intonaţie, zâmbet, privire. Accentul pe funcţia de contact (fatică) poate fi considerată drept o comunicare neautentică, decăzută, dar trebuie spus că omul nu trăieşte numai din conţinuturi informative – nu numai cu pâine trăieşte omul pe acest Pământ! – şi nici măcar din informaţii şi adevăruri, ci, înainte de toate, din calitatea relaţiilor: relaţia, căldura

comunitară primează. Dar conţinutul este mai uşor izolabil - analizabil, corectabil -, decât relaţia, care ne scapă cu atât mai mult cu cât ea intervine invizibil chiar şi în aceste operaţii ale noastre.

În loc să interpretăm relaţiile din perspectivă economică, de piaţă, prin cost, recompensă şi interdependenţă Steve Duck[19] ne propune să le analizăm din perspectiva comunicării. Mai mult chiar, el susţine că mai degrabă decât trăirile efective, comunicarea trăirilor construieşte o relaţie: *„ ...relaţiile se bazează într-o mare măsură pe propriul mod de reprezentare a lumii şi pe modul în care comunicăm această reprezentare celorlalţi, utilizînd dialogul, conversaţia şi discuţia*", adică pe „înţelegere plus evaluare similară". Relaţia interpersonală se bazează pe „procesul profund de înţelegere a modului de gândire a unei alte persoane cu privire la experienţele personale" şi pe împărtăşirea semnificaţiei, pe „procese continue de comprehensiune şi transformare reciprocă prin intermediul semnificaţiilor şi al discuţiei".

Persoane cu un fond lingvistic, cultural şi uman individual, adică diferit, pot ajunge, „prin interacţiune, la crearea unei înţelegeri substanţial comune asupra lumii înconjurătoare, pe care o formulează în discuţiile pe care le poartă şi pe care o aplică în comportamentul lor relaţionar zilnic." Două personalităţi construiesc prin diferite procese de negociere o entitate comună, dar nouă, care extinde conştiinţa existenţei celor două persoane, influenţînd totodată comportamentul, gândurile şi sentimentele lor. Discuţia este „principalul proces prin care oamenii îşi construiesc şi îşi comunică propriile imagini asupra lumii. Mai mult, prin intermediul discuţiei şi al simbolurilor, oamenii îşi prezintă unul altuia dovezi, atât directe cît şi indirecte, despre propria viziune asupra vieţii, asupra celuilalt, asupra lumii şi a tot ce cuprinde ea. De aici un ascultător îşi poate formula deducţii cu privire la convingerile vorbitorului." Conform lui Wood: „*discuţia este cea prin intermediul căreia persoanele se definesc pe sine şi relaţiile lor, şi tot prin discuţie sunt revizuite, de-a lungul întregii vieţi a unei relaţii, definiţiile acceptate de comun acord*".

Dezvoltarea relaţiei nu este *„ ...afectată de o anumită creştere în ceea ce priveşte apropierea sau sentimentele, nici de obţinerea de informaţii, ci de (re)interpretarea*

[19] Relaţiile interpersonale A gândi, a simţi, a interacţiona, Polirom, Iaşi, 2000

organizată, de către o persoană a celuilalt şi de consecinţele sociale ale acestei (re)interpretări". Pe măsură ce relaţiile evoluează, partenerii evoluează spre un alt mod de cunoaştere reciprocă: cunoaşterea celuilalt în termenii săi proprii. Problema relaţionară rezidă în „*a determina modul în care celălalt organizează valorile şi semnificaţiile*". Interpretarea modifică înţelegerea partenerilor cu privire la relaţia dintre ei. Pe lîngă discuţii şi comportament, care nu pot fi decât eşantioane ale sistemului de semnificaţii a unei persoane intervine şi prezumţia de similitudine. Similitudinea semnificaţiilor contează mai mult decât similitudinea credinţelor şi atitudinilor.

Alteritatea în contextul comunicării ca relaţie

Prezenţa Altuia, chestiunea pe care ea o ridică, derivă din aceea că relaţiile pe care le întreţin între ele fiinţele umane sînt constitutive şi determinante pentru om şi implică întreaga condiţie umană. Ele mediază raportul nostru cu lumea şi chiar Eul nostru, identitatea noastră, nu poate apărea decât datorită relaţiei cu Altul şi prezenţei Altuia. A exista înseamnă a fi relaţionat: nu există viaţă umană fără relaţionare.

Comunicarea nu poate accepta nici identitate umană totală cu Altul, nici diferenţa absolută faţă de el. Dacă identitatea este totală, comunicarea, în cel mai fericit caz, devine, cel mult, transmitere de semnale, dacă nu este chiar inutilă şi negată de redundanţa sa. Invers, dacă diferenţa este totală, comunicarea este imposibilă, dată fiind absenţa unui cod comun. În primul caz comunicarea ar fi inutilă, în al doilea ar fi imposibilă. Alteritatea intervine astfel ca o condiţie de posibilitate a comunicării: ca să pot comunica trebuie ca partenerul meu să fie, similar mie, un eu, dar altul decît mine!

Alteritatea aparţine comunicării relaţionare, pentru că ne atrage atenţia că nu sîntem nici identici, nici diferiţi. Relaţia între subiecţii care comunică defineşte tocmai acest tip de relaţionare comunicaţională. Comunicarea e în primul rând relaţie pentru că orice comunicare umană este comunicarea cu cineva înainte de a fi comunicarea despre ceva! Totodată, comunicarea este relaţie pentru că limbajul verbal ne permite să comparăm harta lumii din mintea noastră cu harta lumii din mintea altcuiva numai dacă purtăm cu acesta o negociere dialogată de semnificaţii şi sensuri.

Faptul că sîntem indivizi separaţi şi angrenaţi în comunicare spune esenţialul: anume, că hărţile mentale ale lumii sînt diferite: în acest sens celălalt este tot un eu, dar altul decât mine pentru că mintea lui funcţionează după o altă hartă mentală a lumii. Aceste hărţi ale lumii care se constituie în minte, graţie sistemului de semne imotivat al limbii şi experienţelor noastre, sînt similare, dar nu identice fără rest. Alteritatea în comunicare e un fel de incomunicabil al diferenţei hărţilor mentale ale lumii din mintea noastră. Alteritatea apare pentru că trăim într-o lume de semnificaţii, nu în „mediu natural", nu în jungla instinctelor, sau în pădurea algoritmilor programelor de calculator. Dar totodată alteritatea există pentru a ne reaminti mereu că singura universalitate umană, cea a posibilităţii comunicării, e totuşi minată de o universalitate – dacă se poate spune aşa, fără a fi prea paradoxali – mai mare: universalitatea neînţelegerii.

Aparţinînd efectelor comunicării, apariţia alterităţii este şi consecinţa gândirii semnului ca relaţie imotivată între semnificant şi semnificat. Alteritatea, calitatea de a fi o fiinţă umană în general, dar singulară, deci diferită totuşi de alte fiinţe umane, deschide un alt registru al semnelor. Cel mai simplu indiciu că ne aflăm în prezenţa altui semen al nostru este corpul uman. Celălalt este, iniţial, numai corp, numai un semnificant analogic sau indicial. De acest corp se agaţă alteritatea - aşa cum percepţiile noastre se agaţă de prezenţa senzaţiilor pentru a construi realitatea obiectului -, dar ca *„alt eu însumi"* ea nu poate avea cu semnificantul corpului decât o relaţie de imotivare, de arbitrarietate: din frumuseţea sau urâţenia corpului nu putem deduce cu certitudine frumuseţea sau urâţenia sufletului! Alteritatea seamănă, în constituirea ei, unui semn arbitrar, „digital": corpul este semnificatul analogic al unui „eu", care trimite, imotivat, la „altul decît mine", dar şi la altul decât corpul-semnificant. Dincolo de acest indiciu, care, de altfel, poate fi fals dacă avem de a face cu un manechin, cu o copie în ceară, sau chiar cu un cadavru, recurgem la ceva mai mult decât la asemănare, credităm ceva mai mult decât analogia: credităm un semnificat neîntemeiat pe o relaţie cauzală sau de asemănare. La fel ca semnele imotivate ale limbii, alteritatea ţine de o mistică nouă, a diferenţei, cu totul alta decât mistica unitivă sau a sintezei.

Digital şi analogic

„Fiinţele umane folosesc două moduri de comunicare: digital şi analogic. Limbajul digital posedă o sintaxă logică foarte complexă şi foarte comodă, dar e lipsită de o semantică adecvată relaţiei. în schimb, limbajul analogic posedă semantica, dar nu şi sintaxa adecvată unei definiri neechivoce a relaţiilor."

Prinşi în limbajul nostru verbal noi credem că numai prin el comunicăm. Totuşi ceilalţi observă în persoana noastră ceea ce nouă ne scapă: gesturile, limbajul corporal. În general mesajele noastre sunt polifonice, transmise pe mai multe canale sau folosind simultan mai multe coduri, fapt care le protejează împotriva zgomotului, a entropiei sau a pierderii de informaţie pe traseu. Mesajele analogice ale limbajului corporal, mai puţin codate decât cele din limbă, sunt de obicei redundante în raport cu mesajul verbal pe care îl susţin: creează cadrul textului. Ele pot fi şi divergente ceea ce Watzlawick numeşte (atunci când apar ca noduri în comunicare) "*paradoxuri pragmatice"*: contradicţii între enunţ şi enunţare, ceea ce spune şi ceea ce arată nemijlocit mesajul, între un mesaj prezentat explicit şi o componentă a acestuia care-l anulează.

Digitalul este limbajul conţinutului, analogicul, al relaţiilor. Digitalul este atribuit emisferei stângi: reprezentări logice, raţionament analitic, divizarea problemelor în părţile componente. Analogicul este atribuit emisferei drepte: perceperea globală a relaţiilor, intuiţie, perceperea întregului, recunoaşterea lui pornind de la parte. Din cele 6 funcţii ale situaţiei comunicaţionale 3: expresivă, impresivă, fatică, ţin de domeniul limbajului analogic, adică de acela al relaţiei, iar celelalte 3: referenţială, metalingvistică, poetică, ţin de limbajul digital, adică de domeniul conţinutului.

Anexa teoretică III: Notă asupra istoricului interesului pentru limbajul corporal

Interesul pentru expresivitatea corporală datează din timpul oratorilor antici, greci şi romani. Precursori ideii actuale de comunicarea nonverbală sunt însă: Ch. Darwin, D. Efron, E. Kretschmer, W.H. Sheldon; fondatori, între anii 1950-1980: R.L. Birdwhistell, J.R.Davitz, P.Ekman, L.K.Frank, E.T.Hall, R. Rosenthall; iar cercetătorii actuali: D. Archer, R. Akert, M. Argyle, J.K.Burgoon, D.B.Buller, M. Constanzo, M.L.Knapp, J. Streeck etc.. Lucrarea lui Charles Darwin *Expression of Emotions in Man and Animals* (1872), constituie primul reper în istoria propriu-zisă a cercetării proceselor comunicării nonverbale.

Termenul „kinesics", derivat de la cuvântul din limba greacă ce desemnează mişcarea, este o invenţie lingvistică datorată antropologului american Ray Birdwhistell, care l-a utilizat pentru prima oară în „Introduction to Kinesics" (1952) şi apoi în „Kinesics and Context" (1970), cu înţelesul de „studiul mişcărilor corpului în relaţie cu aspectele nonverbale ale comunicării interpersonale". În 1952, anticipat, desigur, de Darwin (*The Expression of Emotion in Man and Animals*, 1872) şi de lingvistul Edward Sapir, Ray Birdwhistell analizează pentru prima dată limbajul corpului în termeni de kines (mişcări rudimentare, unităţi de bază): *kineme* - ansambluri de *kines,* ca fonemele; *kinemorfeme* - comparabile morfemelor lingvistice; complexe de *kinemorfeme* – cuvintele limbajului corporal; şi construcţiile de complexe *kinemorfice* – similare propoziţiilor. Termenul s-a încetăţenit în vocabularul ştiinţei comunicării. În „International Encyclopedia of Communications" (1989), Adam Kendon defineşte termenul „kinesics" ca „studiul funcţiei de comunicare a mişcărilor corpului în interacţiunile face-to-face".

Teoria lui Ray Birdwhistell se fondează pe asumpţia potrivit căreia comunicarea prin mişcările corpului este sistemică şi învăţată social. Fondatorul *kinezicii* înţelege prin comunicare „procesele dinamice structurate referitoare la conexiunea sistemelor vii, un sistem multicanal emergent din activităţile multisenzoriale influenţabile ale sistemelor vii". Deoarece mişcările corpului pot fi studiate la diferite niveluri – fiziologic, psihologic, culturologic, Ray Birdwhistell împarte *kinezica* în:

- *pre-kinezică:* studiul bazelor fiziologice ale mişcărilor corpului,

- *micro-kinezică:* studiul sistematic al kinemelor reunite în clase morfologice
- *kinezica socială:* studiul constructiilor morfologice în relaţie cu interacţiunile sociale.

Domeniile de studiu propuse de el sunt: 1. prekinesica - determinările fiziologice ale mişcărilor; 2. microkinesica - mişcările expresive ca şi kineme; 3. kinesica socială - semnificaţia şi aspectul cultural.

Încă din anii `60 Paul Ekman s-a interesat şi el de modalitatea în care oamenii citesc mesajele non-verbale de pe faţa semenilor lor, iar E.T.Hall a analizat distanţele interpersonale în comunicare ca semne ale naturii relaţiilor dintre indivizi. Mai târziu, Michael Argyle profesor la Universitatea Oxford a studiat gesturile - cât de mult ne apropiem de alte persoane şi în ce condiţii, dacă le atingem sau nu *(Bodily Communication*, 1990). În *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, din 1973, susţine că dacă schimbul de informaţii are loc prin limbajul verbal, relaţiile interpersonale se formează şi se menţin în temeiul comunicării nonverbale. Pentru Argyle şi Ekman limbajul corporal este în mod hotărât un limbaj. Desmond Morris (*Manwatching*, 1977 şi *Peoplewatching*, 2002), analizează asemănările dintre animale şi oameni în ceea ce priveşte universalitatea expresiilor şi gesturilor şi face astfel din limbajul corporal un limbaj a cărui parţială universalitate este fundamentată biologic.

Interesul publicului pentru limbajul corporal (expresivitatea kinesică) datează din anii '70 şi se leagă de numele lui Julius Fast. În 1970, jurnalistul şi scriitorul american Julius Fast publică o lucrare de sinteză a cercetărilor din domeniu, *Body Language* care, devenită best-seller, favorizează cunoaşterea de către publicul american a problematicii comunicării nonverbale. Julius Fast aprecia că teoria lui Birdwhistell privind mişcările corpului are meritul principal de a fi relevat că nici un semnal corporal nu are semnificaţie separat de alte semnale şi de context. Dar chiar dacă această comunicare prin mişcările corpului are un caracter sistemic, adică este posibilă descrierea ei independent de comportamentul particular al fiecărei persoane, totuşi este greu de admis în totalitate ideea de bază a kinezicii, potrivit căreia comunicarea nonverbală are aceeaşi structură ca şi comunicarea verbală. Iar cel care, popularizând

aceste cercetări, a făcut din ele un best-seller mai recent este Allan Pease (*Body Language*, 1997).

În scurt timp, în şcolile elementare, colegiile şi universităţile din SUA încep să se predea cursuri de comunicare nonverbală. Albert Mehrabian (*Silent Messages*, 1971) pare să-şi fi pus amprenta asupra acestei perioade. El a cercetat atunci eficienţa comunicării cotidiene, iar constatarea că limbajului verbal îi aparţin numai 7%, în vreme ce restul de 93% este distribuit după cum urmează: 38% depinde de modulaţiile vocii, tonul şi accentul, iar 55% depinde de expresiile feţei şi mişcările corpului e citată şi azi la nesfârşit, fiind cea mai cunoscută formulă statistică din domeniul comunicării. Din păcate, în valul de excese ce însoţeşte orice modă, nu este indicată şi specificaţia cercetărilor lui, care se interesează de felul cum sunt exprimate emoţiile şi atitudinile, respectiv plăcerea şi neplăcerea în situaţiile în care există, mai ales la nivelul expresiilor faciale, incongruenţe între cuvinte şi mimică, astfel că aceste proporţii sunt evident eronate dacă se consideră, cum fac mai toate citatele, că privesc comunicarea umană în general.

Cercetarea comunicării nonverbale a trecut de la studierea situaţiilor noninteractive la studierea interacţiunilor, de la studierea unei persoane la analiza persoanelor care interacţionează, de la studierea unui comportament izolat la urmărirea concomitentă a mai multor comportamente, de la măsurarea frecvenţei şi duratei comportamentelor nonverbale la analiza proceselor psihice subiacente acestor comportamente, de la urmărirea proceselor de control ai factorilor de context pentru a nu influenţa comunicarea nonverbală la studierea efectelor produse de acţiunea acestor factori, de la studierea doar a interacţiunii *face-to-face* la studierea rolului mesajelor nonverbale în comunicarea mediată de noile tehnologii.

Postfață

De la suflet la corp în comunicare: Corpul de limbaj şi corpul ca limbaj[20]

De un secol încoace un intrus a devenit stăpânul civilizaţiei occidentale. Corpul, cel împotriva căruia - şi adesea pe spesele căruia - cultura platoniciano-creştină s-a constituit, nu numai că a primit drept de cetate dar a şi devenit, din exclus, una din puterile dominante. Ştiind cât de creştină este în valorile ei fundamentale această civilizaţie occidentală puţini ar fi pariat pe finalul victorios al unui astfel de protagonist. Altădată ascuns sub veşminte, pentru a fi sustras percepţiei concupiscente, slăbit prin tot felul de ascetisme, pentru ca sufletul să-l poată domina, supus regulilor şi penitenţelor, pentru a înscrie în el o realitate superioară, transcendentă, îl vedem acum prezent zi şi noapte pe altarul modern al civilizaţiei noastre, pe ecranul televizorului!

Corpul, şi nu sufletul, pare să fie azi marele finalist al istoriei lumii noastre. El a ajuns să fie omniprezent în practicile şi în discursurile civilizaţiei noastre iar expunerea sa, mai mult sau mai puţin nudă, nu mai cunoaşte limitele nici unei cenzuri şi nici unui simbolism de semn contrar. El este prezent pentru sine, nu în numele a altceva, iar atenţia susţinută şi prevenitoare care i se poartă are raţiunea exclusivă a unui cult al corpului. Relaxarea, masajul, tehnicile bioenergetice, sunt toate, la fel ca fitness-ul, aerobicul şi body building-ul, terapii şi tehnici care pornesc de la corp şi lucrează asupra corpului. Peste tot pare să fie vorba despre un cult al corpului care nu îl supune la eforturi productive, similare unei discipline a muncii sau a sportului de performanţă, şi care constă într-o combinaţie între dans şi yoga menite a-i oferi numai plăcere şi destindere.

Graţie spectacolului generalizat şi efortului însumat al mediilor, corpul a fost ridicat pe un piedestal şi a fost transformat într-un monument al prezentului. Noul zeu – sau idol? – îşi cultivă, împotriva vechilor norme religioase, morale şi, uneori, chiar juridice, propria spontaneitate în numele naturalului şi autenticului: dezgolirea

[20] Vezi: Aurel Codoban, Imperiul comunicării, Idea Design&Print, Cluj, 2011, de unde sunt preluate fragmentar aceste idei și exemple din postfață.

erotizantă sau pur şi simplu „naturistă" nu mai cunoaşte limitele legale, de altă dată, ale decenţei. El şi-a subsumat arta în manifestări cum sunt happening şi performance şi, mai aproape de noi, e efectiv modelat chirurgical, ca în cazul lui Orlan, sau devine o interacţiune între corp şi instrumente electronice ca la Stelarc. Discursul şi conţinutul artei este nemijlocit corpul, nu sufletul: frumosul este numai unul corporal şi dacă mai celebrează ceva, atunci este vorba numai despre ultimul sacru al lumii noastre – vitalitatea vieţii însăşi! Ceea ce nu mai trebuie să ne mire de vreme ce chiar şi „nemurirea", atâta la câtă ne-am învrednicit să ajungem odată cu clonarea, este redistribuită corpului, în detrimentul sufletului!

Odată cu începutul secolului XX o nouă modalitate de a gândi corpul îşi face apariţia şi în plan teoretic. După cum se ştie psihanaliza a răsturnat prima raportul tradiţional dintre suflet şi corp folosind punctul de sprijin al teoriei sexualităţii. Apoi etnologia şi antropologia, au vorbit despre tehnicile corporale şi calitatea de produs cultural a corpului uman, idei pe care sociologia le-a dezvoltat în sensul înscrierii societăţii în corp. Iar fenomenologia franceză a pus în discuţie, e adevărat, uneori cu o uşoară tentă metafizic-tradiţională, relaţia cu propriul corp şi cu al celuilalt. Pe linia gândirii occidentale moderne care face arheologia subiectului, a identităţii noastre subiective (Nietzsche, Foucault), a fost dezvoltată ideea încorporării, a încarnării subiectului, potrivit căreia regulile şi constrângerile, pedepsele şi tehnicile puterii supun subiectul controlului şi dependenţei faţă de un altul şi îi construiesc propria identitate prin cunoaştere de sine şi conştiinţă. În fine, corpul a devenit un câmp de bătălie teoretic pentru feminism, care a însumat toate aceste interese teoretice pentru corp şi le-a aprofundat în cheia identităţii corporal-sexuale şi de gen şi cu modalităţile deconstructivismului.

Apariţia ideii de alteritate implică reconsiderarea relaţiei corp-conştiinţă: noi percepem cuplul corp-conştiinţă, pe celălalt, în primul rând ca şi corp: altul e dat mereu în percepţie ca şi corp, nu ca şi conştiinţă. În acest fel, corpul are şansa de a intra în domeniul comunicării ca mijloc al exprimării sufletului sau conştiinţei. Ideea alterităţii a fost, în egală măsură cu cea a imanenţei, cea prin care corpul îşi face intrarea în gândirea occidentală modernă. Atâta vreme cât sufletul este în dialog cu alteritatea

totală a divinităţii (ganz Andere), corpul este un simplu receptacul al sufletului. Odată cu imanenţa modernă însă, corpul devine modul în care un suflet apare altui suflet.

Consecinţa unor asemenea idei este faptul că relaţia dintre eu şi altul n-a mai putut fi gândită numai ca o relaţie între două personalităţi, ci, de asemenea şi întotdeauna, ca o relaţie între două corpuri. Astfel că, dacă gestul cuiva de a mă mângâia face din corpul meu persoană sau suflet, cum se întâmplă în iubire, privirea altuia îmi poate reduce corpul la un obiect, pentru că nu contez pentru el ca persoană, cum se întâmplă în violenţa fizică ori în procedurile medicale. Existenţa noastră corporală este cea care oferă atât posibilitatea iubirii, a pasiunii, cât şi pe cea a violenţei, a aservirii altuia. Dar pentru o filosofie tradiţională, oficială şi academizantă (din păcate, cu toate tentativele şi excepţiile, chiar şi pentru fenomenologie) corpul rămâne prizonierul unor categorii metafizice.

Psihanaliza este însă diferită. Atunci când Freud susţine că încarnarea noastră este în acelaşi timp perversă şi polimorfă – „copilul este un pervers polimorf" – el susţine, de fapt, că zonele erogene sunt diferite de localizarea lor anatomo-fiziologică, respectiv, că nu sunt localizate genital, identificându-se totuşi, dintr-o altă perspectivă, cu un traiect fantasmatic, dar şi riguros determinat. Corpul erogen este autonom faţă de cel natural, anatomo-fiziologic şi are, datorită motricităţii, un raport privilegiat cu pantomima. La Freud, psiho-somatismul metem-somatozelor occidentale devine un somato-psihism. De fapt, ceva chiar mai complicat decât atât: un somato-psihism şi un psiho-somatism în acelaşi timp, pentru că problema lui Freud este aceea a apropierii şi excluderii reciproce a corpului şi limbajului (sufletului/conştiinţei). El vrea să spună că noi gândim şi ne exprimăm gândurile cu corpul - care are o „anatomie" diferită de cea naturală, şi anume una simbolică, de limbaj - într-un mod de care nu suntem conştienţi. Corpul libidinal, cel care încarnează existenţa noastră individuală, nu este corpul anatomo-fiziologic, după cum nu este nici corpul instinctual, ci, cum se vădeşte a fi în cazul paraliziilor isterice, un corp de limbaj.

Freud analizează, la Salpêtrièr, paraliziile atipice ale istericilor.[21] El constată că istericii fac paralizii prin proiecţie sau prin reprezentare, paralizii care ignoră anatomia medicală a sistemului nervos. E ca şi cum leziunea nu ar afecta traiectoriile nervilor, ci cuvintele care denumesc diferite părţi ale corpului: paralizia se produce fără leziuni nervoase, dar în conformitate cu termenii limbajului cotidian care denumesc diferite părţi ale corpului. Adică în paraliziile isterice corpul este omogen cu limbajul, respectiv este simbolic, nu anatomic. „Gândirea" corpului funcţionează după raţionamente de tipul celui al pacientei Elisabethei von R. : "Asta nu poate merge aşa", care nu o spune direct, prin limbajul verbal, chiar o refulează ca idee, dar, în schimb, corpul ei nu mai poate merge. Ea paralizează în conformitate cu cuvintele care denumesc respectivele părţi ale corpului şi activităţile lor, nu după traiectele neuronilor, afectaţi în cazul paraliziilor organice. Ne aflăm aici în faţa corpului care vorbeşte, care, prin mişcările sale, depăşeşte refularea conştientă şi ţine discursul inconştientului. În modernitatea târzie, odată cu psihanaliza lui Freud corpul începe să vorbească!

Inconştientul, care este locul de întâlnire al corpului şi limbajului, se exprimă, după Freud, nu numai prin motilitate corporală ci şi prin diverse alte psiho-somatisme: dificultatea sau incapacitatea de a înghiţi, dificultatea de a respira, reacţii alergice etc. Numai că această întâlnire între corp şi limbaj ia forme diferite: în isterie expresiile verbale iau în stăpânire corpul pulsional erogen; în tulburările psihosomatice istoria pulsiunilor este introdusă în corpul fiziologic, iar în psihoze corpul şi limbajul rămân disjuncte. Dar această întâlnire dintre corp şi limbaj se exprimă totodată şi prin vise şi prin diferite modificări la nivelul limbajului verbal: acte ratate, formule metaforice ori metonimice şi multe alte simptome verbale. Dat fiind faptul că, în esenţa ei, cura psihanalitică este o cură vorbită, ea privilegiază discursul verbal şi ceea ce poate relata pacientul, lăsând oarecum în umbră gesturile, limbajul corporal. La Freud există o opoziţie între exprimarea corporală a conflictelor şi traumelor psihice şi exprimarea lor verbală, în cursul curei psihanalitice vorbite, *talking cure*, rezolvat în favoarea limbajului verbal. O atare soluţie, în care se resimte încă tradiţia metafizicii occidentale,

[21] vezi: „Quelques considérations pour une étude comparative des paralysies motrice organique et hystérique", în: *Gesammelte Werke*, I, Fischer Verlag, Frankfurt am Main, 1972

nu numai că face mai puţin evidentă ideea freudiană a corpului de limbaj, dar şi ocultează cealaltă idee, a corpului ca limbaj, legată de exprimarea inconştientului prin motricitate, pantomimă şi tulburări psihosomatice. Abia odată cu tematizarea comunicării această a doua dimensiune a descoperirii freudiene a corpului de limbaj va deveni evidentă.

Povestea experimentului prin care în secolul al XIII-lea Friedrich al II-lea[22] încerca să descopere limba primordială, vorbită în paradis, pentru care şi-a propus să crească copii cărora nimeni nu le-a adresat niciodată niciun cuvânt, şi care pare să fi dus la moartea subiecţilor este cât se poate de concludentă pentru felul în care Occidentul situa corpul în afara comunicării. Pentru că din punctul de vedere al experimentatorilor, experimentul a fost un eşec. Totuşi, nu este de imaginat ca respectivii copii să nu fi interacţionat cu oamenii care îi îngrijeau, să nu se fi comportat într-un anumit fel, să nu fi făcut gesturi, să nu fi scos strigăte, să nu fi apărut pe feţele lor expresia bucuriei sau tristeţii, a mirării sau dezgustului. Dar observatorii le-au ignorat atît în posibila lor calitate, desigur îndoielnică, de limbă a paradisului, cât şi în aceea totuşi evidentă, de formă de comunicare.

La mai bine de cinci secole după experimentul lui Friedrich al II-lea povestea unui miracol, cu sens contrar acelui experiment, ar fi fost o ocazie încă mai favorabilă să facă acceptată prezenţa şi importanţa corpului în comunicarea umană. Este vorba despre americanca Helen Keller, care oarbă şi surdă – şi, prin urmare, şi mută – de la

---

[22] după cum relatează istoricul Salimbene şi nu „cel Mare”, după cum ne spune Andrei Pleşu în frumosul său comentariu, „Limba păsărilor”. Din păcate trebuie să recunosc că şi eu am răspândit această eroare pînă la lectura cărţii lui Stefan Klein, *Formula fericirii*, Humanitas, Buc., 2006, ed. germană, 2002, *Die Glücksformel oder Wie die guten Gefüle entstehen*, p. 150. Între timp distinsul şi exactul meu prieten H.A. mi-a trimis următorul citat: Ernst Kantorowicz, L'Empereur Frédéric II, Gallimard, 1987 /1927/, p. 325: "On raconte de Frédéric II, qui possédait tant de langues, qu'il s'était efforcé de retrouver la langue primitive de l'humanité. A cette fin, il aurait fait élever un certain nombre d'enfants par des nourrices auxquelles il aurait expréssément défendu de leur parler. 'Il voulait notamment savoir quelle langue les enfants parleraint. Parleraient-ils hébreu - l'hébreu n'était-il pas la langue la plus ancienne? - ou bien grec, ou latin ou arabe ou parleraient-ils la langue des parents qui les avaient mis au monde?' L'expérience échoua, car les enfants moururent..."

19 luni, învaţă totuşi să comunice şi să compună poezii în limba engleză.[23] Dar comunicarea nu a fost raportată în mod clar la corp nici măcar atunci când, în 1872, capacitatea oamenilor de a comunica non-verbal a fost fundamentată ştiinţific de către Charles Darwin prin constatarea similitudinilor de mimică pentru expresiile fundamentale emoţionale - bucurie, tristeţe, furie etc.- între oameni şi anumite primate superioare şi identitatea acestor expresii la indivizi din rase umane diferite. Or, universalitatea expresivităţii emoţionale şi caracterul înnăscut al acestui mod de comunicare, datorită căreia copii orbi din naştere, care nu au posibilitatea de a observa şi imita expresiile altora, au aceeaşi mimică emoţională, dar mai puţin rafinată expresiv ca a celorlalţi oameni, ar fi trebuit să atragă atenţia asupra caracterului primordial al comunicării non-verbale asupra celei verbale şi să facă din corp un subiect al comunicării.

Interesant este faptul că odată cu această miraculoasă întâmplare cu Helen Keller intră în scenă un organ de simţ mai puţin obişnuit. Ochiul şi urechea, simţuri esenţialmente sociale, sunt şi simţuri ale sufletului, iar textul este un produs conjugat al ochiului şi urechii. Or, odată cu ideea corpului ca limbaj, alături de ochi şi ureche se impune în comunicare un nou simţ, care, la propriu şi la figurat, este mult mai aproape de corp: pielea.

Însă, după cum spuneam, cu tot radicalismul ideilor freudiene, ataşamentul teoretic şi practic al psihanalizei pentru limbajul verbal păstrează tema corpului de limbaj într-o cheie metafizică ce separă corpul de comunicare pentru a-i conferi o realitate sui generis, distinctă de realitatea socială. Aceasta deoarece, deşi Freud descoperă capacitatea semnificantă a corpului, el acordă principala importanţă curei vorbite şi deci limbajului verbal, lăsând până la urmă expresivitatea corpului (motricitatea, mimica şi pantomima) la periferia comunicării, sau chiar în afara ei.

[23] Helen Keller nu s-a născut aşa, ci a ajuns oarbă şi surdă la 19 luni, ca o consecinţă a unei boli (probabil scarlatină sau meningită). În acea perioadă singurul ei partener de comunicare a fost Martha Washington, fiica de şase ani a bucătarului familiei, care a fost capabilă să creeze un limbaj neverbal cu cea. Pînă la virsta de şapte ani acest limbaj a ajuns sa aibă peste 60 de semne cu care comunica cu familia sa.

Ieşirea din metafizica substanţialistă a corpului devine posibilă numai odată cu impunerea tematizării filosofice a comunicării, adică odată cu semiologia structuralismului francez, care, şi ea, este centrată însă pe limbajul verbal. De aceea deplasarea efectivă de la relaţia corp şi comunicare la relaţia comunicare şi corp, ideea corpului ca limbaj, a corpului-comunicare, s-a putut impune şi s-a putut dezvolta numai într-un mediul dedicat terapiei relaţiilor interpersonale şi aspectelor pragmatice ale comunicării. Iar acest mediu, deşi centrat pe Colegiul Invizibil de la Palo Alto, este mai larg decât acest nucleu intelectual important în impunerea ideii corpului de limbaj, a corpului – comunicare. În principal, Colegiul Invizibil de la Palo Alto a putut duce mai departe formula freudiană a corpului de limbaj şi a contribuit masiv la impunerea corpului ca limbaj, a corpului comunicare, graţie faptului că a renunţat la utilizarea freudiană, sau junghiană, a mitologiei ca sistem referenţial în cură, în favoarea urmăririi limbajului cotidian şi a reacţiilor corporale.[24] Cea mai clară consecinţă a acestei idei este elaborarea, odată cu Watzlavick, distincţiei între analogic şi digital – în terminologia semiotică clasică, între motivarea şi imotivarea semnelor - în comunicare şi atribuirea comunicării analogice corpului. Din acest moment corelaţia cu un uşor iz metafizic: comunicare şi corp, devine identitatea corp - comunicare, care situează corpul în ţesătura semnificaţiilor sociale chiar dacă îi dă prioritate în constituirea comunicării.

Odată cu corporeismul actual, cu inversarea relaţiei asimetrice suflet-corp, şi impunerea corpului, noua idee a corpului – comunicare, a corpului ca limbaj, şi deschiderea teoretică spre comunicarea corporală sau „non-verbală", spre „limbajul corporal", se generalizează. Comunicarea corporală sau, mai general, non-verbală se referă la expresii faciale, mişcarea ochilor, aparenţa fizică, mişcări şi gesturi corporale, mesaje tactile, caracteristici vocale, comportamente în raport cu timpul şi spaţiul, şi implică diferenţe de gen, de vârstă şi de cultură, care intervin în toate aceste domenii, la fel ca în comunicarea verbală. Limbajul corporal, numit uneori prin opoziţie

[24] Pe lîngă grupul iniţial, care îi conţine pe Milton Erickson şi Gregory Bateson, continuaţi de Paul Watzlawick şi Richar Bandler şi John Grinder, ar mai trebui adăugaţi secvenţial, în spiritul comunităţii de idei, şi Erving Goffman, Erich Berne şi, probabil, mulţi alţii.

imprecisă şi „non-verbal”, este legat de obicei de o situaţie comunicaţională directă (relaţii de tip faţă în faţă). El reprezintă în comunicare, relaţia, analogicul, motivatul - de la relaţie cauzală până la cea analogică -, faţă de limbajul verbal care reprezintă conţinutul, digitalul, semnele imotivate, arbitrare.

Bibliografie

Anderson, Peter A., Limbajul trupului, Buc., Teora, 2006 (The Complete Idiot's Guide to Body Language, 2004, New York, Penguin)

Burley-Allen, Madelyn, Arta de a asculta ce spun cei din jurul tău şi succesul în viaţă, Teora, Buc., 2005

Birkenbihl, Vera, F. Semnalele corpului. Cum să înţelegem limbajul corporal, Gemma Pres, Buc., 1999

Borg, James, Limbajul trupului, All Educational, Buc., 2010

Bremmer, Jan şi Roodenburg, Herman (editori), O istorie culturală a gesturilor, Polimark, Buc., 2000 (ed. I 1991)

Cabana, Guy, Atenţie, gesturile vă trădează!, Humanitas, Buc., 2008

Chelcea, Septimiu (coordonator), Comunicarea nonverbală în spaţiul public, Buc., Tritonic, 2004

Codoban, Aurel Imperiul comunicării, Corp, imagine şi relaționare, Idea Design&Print, Cluj, 2011

Cohen, David, Limbajul trupului în relaţiile de cuplu, Polimark, Buc., 1997 (ed. I: 1992)

Collett, Peter, Cartea gesturilor Cum putem citi gândurile oamenilor din acţiunile lor, Editura Trei, Buc., 2005

Collett, Peter, Cartea gesturilor europene, Editura Trei, Buc., 2006

Rodney, Davies, Ce ne dezvăluie faţa, Editura Polimark, Bucureşti, 1997.

Dumas, Felicia, Gest şi expresie în liturghia ortodoxă, Institutul European, Iaşi, 2000

Ekman, Paul, Minciunile adulţilor. Indicii ale înşelătoriei în căsnicie, afaceri şi politică, Editura Trei, Buc., 2009

Ekman, Paul, Emoţii date pe faţă. Cum să citim sentimentele pe chipul uman, Editura Trei, Buc., 2009

Ekman, Paul, De ce mint copiii? Cum pot încuraja părinţii sinceritatea, Editura Trei, Buc., 2009

Goffman, Erving, Viaţa cotidiană ca spectacol, Buc., comunicare.ro, 2003

Leleu, Dr. Gérard, Tratat de mângâieri, Editura Trei, Buc., 2005

Hartley, Marty, Limbajul trupului la serviciu, Polirom, Iaşi, 2005

Ionescu, Nae, Grafologie Scrisul şi omul, Buc., Humanitas, 1994
Lloyd-Elliott, Martin, Cartea gesturilor erotice, Editura Trei, Buc., 2006
Mehrabian, Albert, Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth, Belmont, CA, 1981
Messinger, Martin, Interpretarea gesturilor. Cum să descifrezi limbajul trupului, Litera, Buc., 2010
Messinger, Joseph, Gesturile care vă vor schimba viaţa. Câştigaţi încredere şi stimă de sine, Litera, Buc., 2012
Mlodinow, Leonard, Subliminal Cum ne determină inconștientul comportamentul, Humanitas, Buc., 2013
Navaro, Joe, dr. Marwin Karlins, Secretele comunicării nonverbale. Ghidul unui fost agent FBI pentru „citirea" rapidă a oamenilor, Meteor Press, Buc., 2008
Navaro, Joe, Sciarra Poynter, Toni, Mai clar decât cuvintele, Meteor Press, Buc., 2008
Pease, Allan şi Garner, Alan, Limbajul vorbirii, Polimark, Buc., 1994
Pease, Allan, Întrebările sînt de fapt răspunsuri, Curtea Veche, Buc., 2001
Pease, Allan, Limbajul trupului, Ed. Polimark, Buc., 1993
Pease, Allan and Barbara, The Definitive Book of Body Language, New York, Bantam Books, 2006
Picard, Dominique, Du code au désir Le corps dans la relation sociale, Dunod, Paris 1983
Quintilian, Arta oratorică, vol 1,2,3, B.P.T., Buc,. 1974
QUILLIAM Susan, Tainele limbajului trupului, Polimark, Buc., 2001 (1996, 1997)
Reiman, Tonya, Limbajul trupului, Curtea veche, Buc., 2010
Rückle, Horst, Limbajul corpului pentru manageri, Editura Tehnică, Buc., 1999
Sayler, Sharon, Limbajul corpului tău. Fii un model, influenţează, inspiră încredere şi creează parteneriate durabile, Curtea Veche, Buc., 2012
Turchet, Philippe, Sinergologia De la Limbajul trupului la arta de a citi gîndurile celuilalt, Polirom, Iaşi, 2005
Turchet, Philippe, Limbajul trupului şi puterea de seducţie, Polirom, Iaşi, 2006

Gesturi, Vorbe și Minciuni se referă în succesiune la Comunicare corporală, Comunicare verbală și la utilizarea celor două, pentru a descoperi Minciunile. Subtitlul, **Mic tratat de semiotică gestuală extinsă și aplicată,** pune în evidență scurtimea, dar și exhaustivitatea analitică a unei semiotici care face din gest metonimia comunicării corporale pe care o extinde printr-un adaos de hermeneutică și o aplică desoperirii înșelăciunii în comunicare. E doar un **mic tratat**, pentru că mai amplă nu poate fi decât „învățătura prin învecinare" adică exersarea efectivă sub îndrumarea unui expert.

Aurel Codoban

ISBN 978-606-711-205-4